

买房可以 很简单

给普通人的一堂极简买房课

超实用、超有效、超扫盲的家庭房产理财
一站式速效方案

子安◎著

“富爸爸”财商理念中国落地第一人 告诉你买房不得不知的秘密!

成功帮助20000人实现财务自由

首付、月供、选房、谈判、签约、验房、装修……

手把手教你
打造家庭房产
理财体系

教想要幸福生活的你给自己一个完美的家!

学会家庭房产理财,即使月薪5000,你依旧可以实现买房梦想!



成都时代出版社
CHENGDU TIMES PRESS

前言 买房，是让你的生活更自由，而不是更受束缚

很多人都羡慕我有今天这样的财富和成就。其实，我也并非一直都有清晰的人生规划的。跟很多人一样，我稀里糊涂地读了一个自己丝毫不感兴趣的专业——机械模具设计与制造，然后浑浑噩噩地将大学读完。我没有一技之长，于是2007年毕业那天，我就失业了。

看着自己的同学热火朝天地找工作、就业、上班，我很着急，可不知道该做什么。于是我向大学的班主任和同学咨询。对于大学没正经学、没有任何特长的我，他们也给不了锦囊妙计。无人求助，迷茫的我便泡在书店，想从书中了解更多知识，期待可以给自己一条明道，一个方向。

在这个过程中，我看到一本书，接触到一个概念：理财规划。这让当时“走投无路”的我眼前一亮。在我所一直追随的《富爸爸穷爸爸》的作者罗伯特·清崎看来，上班的人们总是说自己工作不是为了钱，然后却盯着每个月发薪水的日子，翘首以盼。任何人做任何工作，归根到底都是一个目的：获得更多的钱。有人说：“NO,我是脱离低级趣味的，我是为了理想活着的。”但仔细想一下，追求梦想的前提还是要先有钱才行。人只有满足了基本需要，才可以有基础去实现更高层级的追求。而基本需要的满足，是建立在金钱基础上的。这么思考下来，我突然就打开了思路：对啊，既然我百思不得其解，不知道要去干什么工作，就先赚钱吧！既然想要通过赚钱来改善自己的生活，为什么我不直接从事与钱相关的工作呢？于是，我竟然误打误撞，找到了我的人生方向：投资理财。

人生是一定要有目标的。确定了方向后，我便有了行动的动力。有了方向不代表就有了一切。我目前要解决的最重要的一个问题，就是饿着肚子没饭吃的问题。是真的，那时候，没饭吃到把宿舍里面最后一包泡面给吃光了以后，我才去应聘到一个餐厅打工，工资勉强可以维持生计，其余时间都用来准备考取理财师。或许是把自己逼到绝路上了，这是我唯一的出路，我自然全力以赴。功夫不负有心人，边打工边学习，这样艰辛了三个月，我成功考上了理财规划师。

这是职业规划的第一步。有了敲门砖，我便自信满满向银行求职。因为没有求职的门路，所以我就去银行拿号排队等，内心十分煎熬地等了40分钟以后，等排到我的时候，我到银行的柜台去问柜台的小美女。我问她：“我要怎么样才能像你一样到里面去工作？”银行工作人员愣了一下，完全没有反应过来，估计她从来没有遇到过这样的问题，不知道该怎么处理。她就把那个按键按了一下，呼叫了下一位客户，我满怀信心的银行应聘就这样夭折了。也许在她看来，我有点无理取闹，但对我来说，这是我能够接触到银行的唯一渠道。虽然很傻，但我认为自己很勇敢。

线下的求职遭到拒绝以后，我便到网上去投简历，求职应聘。我应聘了22家银行，几乎都对我没有兴趣。这让我内心十分忐忑，我当时心里想，不给我工资也行啊，让我到里面去干，只要我工作能出成果，我就不信你不要。幸运的是，我投递的银行中，有一家急需新员工入职实习，便录取了我。我从助理开始做起，待遇是月薪1500元，不包吃住。

我很珍惜这来之不易的机会，非常努力地去做业绩，力求按时转正。我于2年后转战另一个平台更好的银行，一做就是4年。

在这整整6年的时间里，我考了国际理财师和国内理财师的证书，并一直找寻让自己实现财务自由的道路。

因为目标清晰，所以干劲十足，不走弯路。在银行工作期间，我给自己树立的目标是：35岁前，一定要成为银行行长。我每次跟学员提到我的这一理想，大家就笑。因为大家都觉得对于一个小助理、小职员来说，这个目标太遥不可及了。

有了这一目标，我比任何人都卖命地工作，5点起床，加班到11点。单身的我，把工作作为我所有精力释放的对象，连周六也照常工作。待工作到第5个年头时，我年收入已经达到30万元了，这在二线城市已经很了不起了。5年前我没钱没工作只能啃泡面，而5年后，我已经有车有房有存款了。

正当我享受于自己日渐平稳的小康生活时，行长一句话警醒了我：做这行，你不会大富大贵，衣食无忧就不错了。

这不是我的人生目标。我想要的是实现财务自由。如果现在的我已经到了人生的巅峰，那目前的状态绝对不是我想要的。

这使我对自己的人生目标有了新的反思。我的工作一直是理财经理，给大客户提供理财指导。我经手的客户的账面上动不动就是500万元、1000万元，我特别羡慕，可我辛辛苦苦工作一年，最多也不过几十万。如果这些客户也是像我一样通过艰辛工作来积累财富的，那不可能有如此大数额的存款。一定是有其他的方法可循。2012年我在即将升职加薪之时毅然辞职下海，走上自我创业之路。

我后来知道，像我这样辛苦工作，靠工资积累的财富叫“艰辛的成功”。而实现财务自由的人一定是不满足于艰辛成功的人。如果你想要致富，就一定不要全部心思扑到工作上。可能你会说，难道工作不等于挣钱，不等于致富吗？

我跟很多国外的朋友聊天，他们都觉得中国人是世界上最奇怪的人种，因为太过勤奋了。在他们眼里，中国人的人生享受就是工作和奋斗，让工作占满自己所有的时间。法国人一般都是早上工作几个小时，然后喝茶喝到下午，再去听听音乐会，美好的一天就过去了；而中国人则是从早工作到晚。中国人存在的最大问题是：太忙于工作而没空赚钱了。

人生，应该是不断优化自己的方程式的过程，每前进一步，离目标近一步。如果你一直很努力，却没有越来越轻松，那说明你的努力方向不对，你的人生方法需要调整。

很多人一提买房就是觉得是一座越不过去的大山，自己的工资跟房价相比永远都是杯水车薪。持有这种想法的人多半认为：能买得起房子的人，一定有特别高的月薪，或者有足够厚的家底，要么就一定是运气太好，炒股套现或买彩票被头奖砸中。如果你拥有上述这些心理，那很难在短时间内买得起房，因为在买房这件事上，劳动性收入太渺小，投机取巧心理也不可取。

很多人会说，有自己的房子也不值得羡慕，因为房贷一族的日子并不好过，每天都要算着被银行划走贷款的那一天，日子过得战战兢兢，一点都不舒坦。

2010年，我辛苦凑齐了首付款，签了房贷合同，在厦门买了自己的第一套房子。当时的我，也对买房这件事存在最严重的错误认知。事后我却发现自己买贵了，特别后悔。而且随后的一年多，我都被月供压得透不过气来，每月70%的工资都要用来还贷，这个大石头压着我、催着我前进，在工作中丝毫不敢松懈，整个人每天都活在焦虑中，甚至出现了长期失眠的症状。

事实上，买房，一定是让我们的生活过得更好，而不是更糟糕。

想要买得起房，一定要方法对才行；想要买得好，一定要有策略。我从普通工薪族到财富自由，只花了6年时间。而且在过去的5年时间里，我用自己独创的家庭房产理财计划帮助许多人实现了买房梦，拥有了人生第一套属于自己的房子。

买房几乎是很多家庭一生最重要的投资。买房是门学问，而且我更加坚信，买房的过程就像是开公司，有太多坑和陷阱，又有太多挑战和磨难。我相信每一个怀揣买房梦的人，都可以梦想成真。

我经过多年摸索出来的买房学问，是我自己亲历亲证购买多套房后总结出来的买房锦囊，也是我带领无数人成功买下第一套房的购房妙计。他们不仅没有成为房奴，而且在拥有房子的同时，还使得家庭的财产性收入大增。我所知道的买房秘密，都被我写进了这本书。通过本书，你将可以学到：

为什么租房不如买房？

什么是家庭房产理财体系？

如何实现资产倍增？

为何你比任何人努力，却依旧买不起房？

如何选择有增值潜力的房子？

如何识别房子隐形价值？

如何选择性价比最高的户型？

如何跟中介谈判？

如何开源与节流，快速攒够首付款？

如何规避买房路上的一切坑？

很多很多人只是用短暂的几次看房经历就把买房这个一生最最重要的事给搞定了，结果买完后就后悔，后悔选错户型和面积，后悔没有选择最优贷款方式，后悔没有审好合同导致自己损失严重，后悔错过买房时机……本书包含七章，分别从致富思维、家庭房产理财体系、买房实操计划、选房换房、买房谈判、首付月供、买房陷阱来阐述我稳健的房产投资理财观念，我将详细地阐述如何在买房这件事上实现最大化省钱、最高效谈判、最稳健收益。

我们每个人都在为自己的认知买单。我们现在的生活决定于过去的选择，而未来的生活则取决于我们现在的认知。我希望我写的这本书能够让你更正确地认识买房这件事，把正确的认知作为自己财富积累的重要途径，克服自己买房路上的各种恐惧，理性并稳健地实现自己的买房梦。

最后，我想祝所有的读者，在这个充满竞争和压力的时代，都能够拥有属于自己的房子、自己的家——心有所安的港湾。

子安

2019年3月

第一章 我们绝大多数人对致富存在错误的认知

第一节 你的财富思维，决定了你的致富行为

在讲具体的买房操作之前，我需要先分享我这些年的经历。我曾经跟很多人一样是上班族，有着稳定的工作，领着稳定的收入，就这样持续了6年。在过去5年内，我用个人的方法买了多套房，管理的白领公寓有上千间。2004年读大学的时候，我就开始看《富爸爸穷爸爸》这本书。到2017年，我终于见到作者罗伯特·清崎本人，并且跟他同台演讲，与他一同在现场教授1000个人，我们都用自己的方法帮助别人走向财务自由之路。追星的路，我整整花了13年。我现在正在用榜样的力量，教授更多人获得第二收入，让他们更好、更快、更安全地买到属于自己的房子，拥有一个温暖的家。

在罗伯特·清崎和我看来，关于致富，就是一门科学。你看到的没有错，发财致富，真的是一门科学。

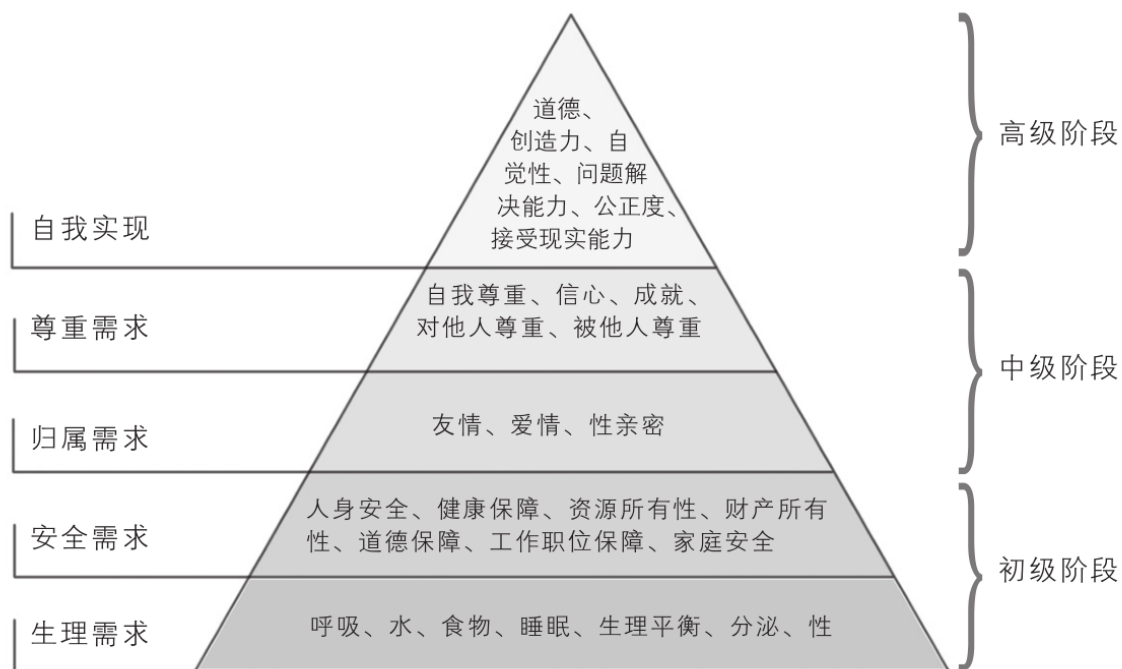
我们的思维决定行为，行为决定结果，所以致富的思维很重要。如果致富的思维不对，那我们的行为和方法也很难走向正确的方向。

从整体来看，人类是非常富裕的。而贫困的人之所以贫困，是因为他的思维认知存在错误，他的做事方式存在问题。很多人对于致富存在错误的认知，主要表现于以下几个方面。

错误认知1：致富是少数人的权利

很多人可能会觉得致富是少数人的权利，与天分有关。我想说，这是错误的。世间所有生命的生存目标就是发展，而且是积极发展。这种充分发展的权利是不能被剥夺的。一个人只有拥有了足够的财富，他才有条件去拥有自己想要的一切，包括身体的健康和心灵的自由。

心理学家亚伯拉罕·马斯洛提出了需求层次理论，认为人天生具有一系列的需求满足等级，包括生理的需求、安全的需求、归属与爱的需求、尊重的需求和自我实现的需求。你想要生活给你安全感，或想要归属感，或想要被尊重，或想要追求自己的理想和自由……这些需求被满足的基础是什么——生理需求。只有生理需求得到了满足，我们才有资格去追求其他的需求。



马斯洛需求层次理论 (Maslow's hierarchy of needs)

而生理需求，衣食住行，通过什么来实现？是物质，需要的是金钱。只有拥有了足够的财富，一个人才可以到他想要去的那个地方，学到各种知识，活成他想要的样子。

因而，在这个功利的世界，有致富的想法是必须的。而且，想要致富，是一种权利，更是正确的权利。致富，不是少数人的特权，是所有人来到这个世界上走一遭都可以拥有的权利。致富的机会对每个人都是平等的，对于每个人来说，不是没有致富的机会，只是没有发现和把握机会。

错误认知2：致富与否，天分与环境是决定性因素

对于这点，我们通过两个事实来说明。

首先，富有的人天分不一定高。《致富的科学》中提到，通过对富人的研究发现，这些人中很少有才华出众的。相反，很多才华卓越的人反而非常贫穷。而富人中有很多人在各方面都表现一般，不比别人有更多的天赋和才华。这说明他们致富的根本不在于天资，而在于自己养成的行为模式。

致富的决定性因素也不在于环境。如果致富取决于环境，那同一个地方的人都应该变得同样富有，很显然这是不现实的。事实是，生活在同一个城市的人，有些人会特别富有，有些人却穷困潦倒。从事同一个行业的人，也是有人家财万贯，有人却负债累累。这说明环境并不是影响致富的决定性因素。



**别让贫穷限制了
你的想象**

就算生活在同一个城市，从事同一个行业，甚至从事同一份工作的两个人，也会有很明显的业绩差距、财富差距，这说明一定是个体工作方式不同导致的结果。而富有的人所使用的能让自己与众不同的方法，就是所掌握的致富的科学。

错误认知3：致富，靠积累与节俭

节俭是一种美德，但节俭不能使我们变富裕。我们辛辛苦苦打工、挣钱、攒钱，每月尽可能地减少开销，然后尽可能多地把钱存起来，以此积累财富。这样我们永远不会致富。大家都知道，物价涨、房价涨、生活成本涨，这些涨幅远远要高过工资的涨幅。只是靠原始积累与节俭，我们永远无法致富。

而看看我们身边的人，出手阔绰的人往往很富有，而吝啬、节俭的人却往往比较穷。这说明，节俭并非致富的手段。相反，节俭只是降低了生活的品质，并不会让我们获得生活的自由。

错误认知4：致富，就是通过努力工作赚更多的钱

致富，绝对不是牺牲个体的一种资源来成全其他资源。我们每个人都有三个非常宝贵的资源：身体、精神和心灵。有了健康的身体，我们才有快乐生活的根本；有了充沛的精神，我们才能全身心投入到创业中；有了自由的心灵，我们才可以找到生活的意义，活得充实。而很多人却不顾精神和心灵的需求，一头扎进工作里，视心理需求于不顾，到头来，即便赢得了很多的财富，却落得疾病缠身，甚至英年早逝。那再多的财富还有什么意义呢？所以，为了赚钱而一味地工作，不是聪明的致富人。

有些人为了身体而活，有些人为了精神而活，有些人为了心灵而活。不管出于怎样的生活动机，都没有高低贵贱之分。这三者都是需

要照顾和满足的。正确的致富方法，一定是劳逸结合、身心兼顾的。一个能够实现富有的人，一定懂得爱自己和他人，他不会为了致富而牺牲自己的健康，也不会为了致富损害他人的利益，更不会为了致富而牺牲掉自己的幸福与自由。

渴望致富并没有错。如果你没有足够的金钱，你的脚就无法去更远的地方，没办法去全国各地看风景，你没有办法踏出国门去体验更多的风土人情。你只有见更多的人并进行交流，才有办法提升你的思想；你只有去拥有很多东西，去很多地方，才能够发掘不一样的自己，遇见更好的自己。所以拥有足够的金钱，才能去往更多的地方获取更多的资源。

子安说：

走遍世界，不过是为了遇见自己

只要懂得致富的科学方法，并善用科学的方法致富，我们才可以让自己在身体、精神、心灵上成为完整、富有的人。

全球最有价值大师之一理查德·巴克敏斯特·富勒博士的财富三大定律可以帮助我们树立正确的致富思维。

定律1：我服务的对象越多，我的效能就越高

这就是说，服务的人越多，一个人的价值就越大，即一个人的价值决定于他服务的人数。我们都是社会性动物，每个人都需要从与他人的连接中找到存在的价值。所以，当一个人被更多人所“利用”，与更多人所连接时，他的价值就越大了。

简单来说，比如你开一个服装厂。如果你生产的衣服能卖1万件，就相当于你为1万个人服务；而如果你生产的衣服能卖100万件，那就

相当于你为100万个人服务，你的劳动价值通过100万人得到了体现。而你的获利，也是很自然的事情了。

定律2：法则本身通过决定来呈现

这点非常重要。法则本身通过决定来呈现。换言之，如果法则不转化成行动力，是无法让他人感受到的。如果你想去影响别人，最好的办法是让自己成为榜样。通过让自己成为自己所希望的那种人，便是用行动来呈现出法则和原理，别人自然也信服了。

我们每天刷朋友圈，看到很多的励志文、鸡汤文，这些对我们真的有用吗？真能帮我们改变现状吗？不能的。法则应该通过行动来体现，而不是故事和文字。你想让身边人认可你，信服你的决定，那就做给他们看，而不只是说服他们，跟他们沟通。同理，你帮助穷人最好的方式就是让自己去致富，成为鼓舞人心的榜样，为他们树立一个可供学习的典范。这就够了，不需要说服。

定律3：世间万物，都有它的两面性

世间万物，都有它的两面性。当你无法理解一件事情的时候，不是它不好，只是因为你无法去理解它。所以，任何一件事情的发生都代表另外一件事在它的背后发生！每个人在做出一个决定的时候，一定会相对地产生另外一个决定；进行一个选择的时候，一定是产生了另外一个新的选择。

正是因为如此，我们就要考虑清楚，我们所做的是不是一个好的选择，它能带来一个更好的选择，还是带来一个更糟的选择？比如你可以选择要跟谁结婚，而一旦决定了结婚，就会产生正反两面的结果；当你选择加入一个工作团队时，也一定会产生相互的影响，而且好坏的影响一定是同时存在的，不可能只选择有利的部分，而不承担

不利的部分。我们不能选择与人合作却不承担成本，共同发展却不提供技术，只想获得而不愿付出，这种合作在哪里都是无法进行下去的。

第二节 致富，无关天分，只关乎路径

致富无关天分，无关环境，致富就在脚下，任何人在任何时间和任何体制下，只要开始制订恰当的路径都可以变得富有。当有相当数量的人这样做的时候，他们就为其他人开辟了一条更新的道路。

一些人困于贫穷，是因为他们不知道属于他们的财富之路，而这些人能得到的最好的教导方式，就是通过自身的存在和实践消除贫困，永远不再把贫困的画面放在心中，而是把富裕的画面放在心中。

在明确了正确的致富思维之后，我们分解致富的要素，细分为7点。一个人获得财富的多少，是与他愿望的清晰程度、决心的坚定程度、信念的稳定程度和感恩的深入程度完全成正比的。

1. 强烈的信念与清晰的愿景

你是身家百万，还是贫穷窘迫，关键在于你拥有怎样的信念。美国社会学家罗伯特·金·默顿曾提出一个社会心理学现象：无论正确与否，人们总会在不经意间按照先入为主的已知预言行动，并最终让自己的预言发生。怎么来实现？这就涉及把你的思想和信念转化为愿景的过程。也就是说，你必须清楚知道自己真正想要什么，并在头脑中创建一幅清楚的愿景，在此后的生活中，用高效的行动来朝着自己的愿景努力，将愿景变为现实。

只有你从思想中勾画出自己想要的东西，并为这种思想附加物质，这样你才会有印象，才会有清晰的奋斗目标。比方说，“我想要变得更加富有”就很模糊，但“我想要在未来挣到1000万元”就相对具体了。从现在的资产到1000万元，这就有了一个相对明确的路线。但是这样还不够具体、清晰。你需要进一步勾画一个景象：挣到1000

万元后，我的生活会是什么样子，我开什么价位的车，我的家庭经济状态会怎样，我的孩子会上什么样的学校，我的父母会过上怎样的退休生活……你最终需要的，其实就是这些非常物质化的东西，而这些东西又是因为你物质财富的变化所产生的。所以，愿景是非常重要的。

现在，我感觉生活很幸福：拥有20多处房产，每个月有50万元左右的现金流，家里有两辆车，住在市中心200平方米的风子里，我所经营的公司市场前景很好。每个月，我会参加一次品茶或红酒高端聚会，能够用英文自如地交流。在事业上，我实现了年收入达到100万元。而我的妻子在我的影响下练习瑜伽，学习养生，不仅身材和气质保持得很好，而且还帮我打理家庭财富，为我撑起一片天。我的女儿今年6岁，性格乖巧可爱，快乐成长着。我的父母已经退休，安享晚年。我弟弟和妹妹深受我的影响，有着清晰的理财规划，生活富足。我们整个家族的慈善机构也已经提上日程，顺利运作，并在家乡产生了不错的影响力。

只要心中有致富目标，你就会按照一定的方式去生活，朝着自己的理想前进。我能拥有现在这样的生活，与我曾经给自己树立的强烈致富信念和清晰愿景分不开。

2. 创造性思维

用科学的方式致富，意味着我们的思想必须从竞争性思维转化成创造性思维，否则我们无法与无形的智慧协调统一，因为无形的智慧从来都是创造性的，而不是竞争性的，这是非常重要的一点。

我们要用创造性思维来理解致富。在创造层面上，致富的人越多，对每个人越好。竞争性思维是在有限资源的基础上争夺，如同万

人过独木桥，总有人牺牲；而创造性思维是越来越多的人一起共同开拓更广阔、更丰富的资源，如同万人共同开疆辟土，大家一起获益。

子安说：

勇于追求创造性的可能

这就像是我教大家买房致富的知识，我们一同把知识传播出去，但我的财富不会缩减，大家在传播知识的过程中也不会缩减自己的财富，只会拥有更多志同道合的伙伴。

3. 机会在身边

富有是我们每个人天生的权利，每个人致富的机遇不会被剥夺，如果你目前还没有达到致富水平，那说明你还没有找到致富的机会。没有人会因为机会被剥夺而无法致富。很多人抱怨自己生不逢时，或自己空有一身才华没有用武之地，或不如别人幸运，得不到好的机会，但事实上，我们很多人往往只是盯着自己人生不如意的地方，却忽视了生活中时时刻刻出现的那些机会。比如你可能感叹自己所从事的行业已属夕阳产业，缺乏让自己飞黄腾达的机会，却依旧有很多人能够在同一个行业里做出不俗的成就来。

致富的机会是属于我们每个人的，它是平等的。我们任何人都不會因没有致富机会而贫困，财富的来源对我们任何人来说都是绰绰有余的。如果某些人能致富，而某些人却贫困，那一定是因为这些贫困的人没有按照科学的致富方法行事。



**富有是
天生的权利**

4. 心怀感恩之心

人，想要实现梦想，要心怀感恩。因为一旦你停止对所获得的东西感恩，你的思想就会停滞在不满的状态里，那么你离你想要的东西就会越来越远。感恩遵循最基本的自然原则：作用力和反作用力，大小相等，方向相反。

比如你想要买房子，想要住进价值千万的别墅，你应该对世界心怀感恩和赞美，而不是仇富，对别人的财富心怀嫉妒和厌恶。心理学上有吸引力法则，就是说，你如果赞美你想要的东西，那你精神感恩的辐射力量会得到释放，你会吸引你想要的东西朝着你强烈地移动。你的感恩之心多么强烈、持久，那物质的反作用力就会多么强烈、持久。

所以，要感恩生命中的美好事物。你的生活中出现的人和事，都是把你输送向财富之路的必要存在，对他们心存感恩，你所期待的美好愿景自然会成为现实。

5. 通过行动消除贫穷

行为导致结果。比如，一个人在10年前买了房子，不管他是因为对通货膨胀有很深刻的理解，还是因为他身边有买房达人给予靠谱的建议，或他出于现实需要，甚至完全是从众行为，只要他买了房子，就一定会导致这样的结果——房价翻了10倍。不管是什么原因，在几年前买房的人，他们的买房行为都会导致这样相同的结果。所以说，致富的科学是可以计算、可以测量的，是非常具有现实指导意义的。

6. 在正确的方法上持续行动

通过思想，我们可以想象自己拥有金山银山，但是如果你不在实际生活中去开采和提炼，那这座金山永远只是想得到但摸不着的。你

的思想的确能够创造一切东西，但你的行动才是让这些东西从死气沉沉变为生机勃勃的唯一方式。

注意，我所说的行动，一定是正确的行动。我所说的行动，不是让你去偷、去抢、去乞讨。我所说的行动是具有社会价值的行动，因为你的致富跟对社会和他人的感恩之心紧密相连，因为你要做他人的榜样，去影响他人。你的一切行为，都是对你的信念和感恩之心的保持。

所以，通过思想，你把想要的东西带给自己；通过正确的行动，你把自己想要的东西变为现实。

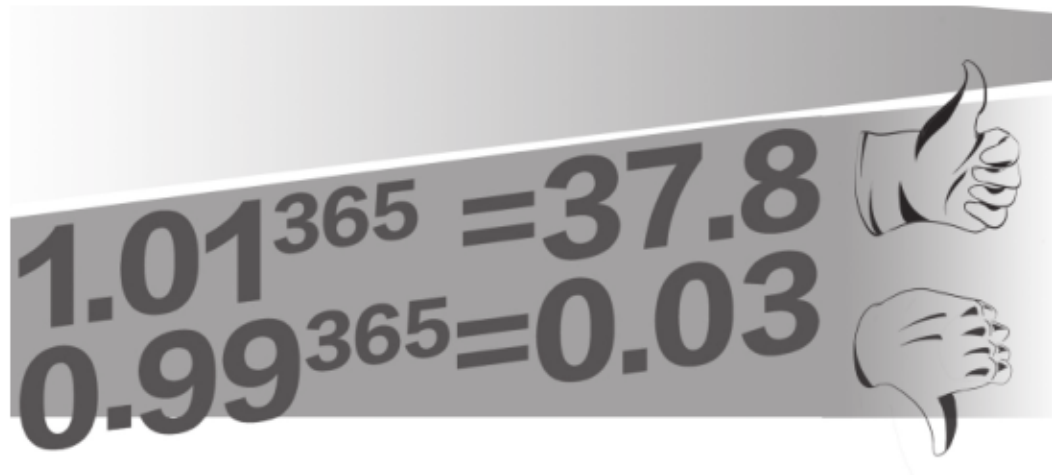
我想说，现在行动，马上行动。不要用任何借口给自己的行动找拖延的理由。你想宽慰自己，比如现在工作环境不好，现在生意不景气，现在还没有准备好等等，这些都是你给自己的拖延心理找的借口。你要相信自己，在任何时候、任何情况下，只要行动，自己就一定可以应对所有可能出现的状况。

7. 积小效率，达大成果

让自己在当下行动起来，每天都严格要求自己高效做事，这就意味着你朝着自己的致富愿景一步步靠近。如果你今天的事情没有做，拖到了明天，那么你今天的致富行为就是失效的。而从更高的层面来说，人是社会性动物，人之间的行为是相互影响的。你所做的事情和工作，可能很小、很琐碎，但是它是大生产链的一个螺丝、零件。所以，你忽视了、延迟了今天这件事，不仅延迟了自己的致富行为，还会给很多人的致富之路造成影响。这样，你不仅限制了自己的致富，还限制了别人的致富。

每天做好当天需要做的所有事情，便是最务实的致富智慧。你不需要工作过度，一天就把自己一周需要做的事情都赶出来，把身体搞坏；你也不必过度焦虑，总是为明天或后天的事情着急。真正有价值的行动就是坚持自己的小效率行事，保证每个单独行为的正向效果。你只需要保证自己在每一个小事情上的效率是高的就可以。如果你生活中每一个小事情上的行动都是高效率的，那你一生都是高效率的，你的人生必然是成功的，自然也会是富有的人。

要记住，成功是需要累积的，每天做好当天需要做的所有事情，把自己脑海中的每一个细节做到位，你自然就抓住了财富的机会。



**积小效率
达大成果**

第三节 “我想拥有自己的房子”是遥不可及还是近在咫尺？

很多人都觉得买房子是不可能实现的梦想，是一件非常困难和遥远的事。我也经常会听到学员们念叨哪里哪里的房子开盘了，多么豪华，多么高级，可自己却想都不敢想自己会买得起，住得上。很有志气的人也会给自己定下目标，比如5年后买上人生第一套房子，告别租房生活。可是这些人往往会一而再再而三地延后自己的目标，导致过了10年，甚至20年，还是没能实现自己的目标。

将买房的模糊目标具象化

当你把买房这件事作为延迟事件时，它的实现就是小概率事件了。因为你也不清楚自己到什么时候才会有足够的钱、做好充足的准备来实现这一目标。而无限期地拖延执行，只会让你离目标越来越远，甚至永远都实现不了。

如何把不确定的事情确定化？那就是把不限期的事情限期化。如果你的目标是3年内买上房子，那你行动的时间点不是3年后，而是现在。从现在开始，制定计划，把遥不可及的事情变得触手可及。

所以第一步，就是要把想法行动化。我们每个人每天都会产生大量的想法，而且有一部分是负面的，就仿佛头脑中有一个小鬼努力遏制你前进的脚步。如果只是把想法停留在头脑中，那你永远也无法摆脱头脑中小鬼的控制。

我有两个学员，A和K，他们两个曾在北京一家私营公司共事，职位相仿，收入相差无几。在2008年的时候，两个人曾商量在北京买房子，当时房价还没有现在这么贵，如果一定要买，省吃俭用、东凑西

凑也是可以搞定首付的。但了解一圈后，A动摇了，他觉得这个工程太大了，现在自己单身一人，没有爱人，没有孩子，没有什么压力，上班轻轻松松，下班打打游戏、约朋友聚会挺爽的。K打探一圈后在北五环边买了一套96平方米的两居房，当时北五环发展还比较差，很多人都不愿意在那儿买，单价也才不到6000元一平方米。K勉强付了首付，生活也有了压力，减少了无效社交，下班充电、兼职，A生活依旧。而在接下来的几年里，A一直都有买房的冲动，但总是犹豫不决，要么担心房价不稳，买了砸在手里，要么担心自己支付能力不够，因买房降低了生活档次，要么想万一自己回老家发展怎么办，要么寄望于有伴侣后俩人一起供房……总之，他内心关于买房的想法此起彼伏，但终究还是没买，一直租房住。

等他俩来找我上课时，已经是2016年，两个人的生活状态已经完全不一样了。K上课的目的是考虑把北五环的房子卖掉，换两套新房，一套供一家三口住，一套留着日后给儿子成家用；A上课的目的是咨询根据现有经济条件买一套性价比最高的房子，他结婚5年了，一直租房住，但因为孩子马上就要上小学了，所以着急想买套房子稳定下来。

因为8年前买了房，K工作更有动力，不断学习进步、赚钱供房，现在每月用公积金还房贷足够了，自己的职位和薪资也都有了非常大的转变，更重要的是，现在他那套小两居房的“身价”可是翻了近10倍，K妥妥地成了有房产的中产阶级。而A虽然经过8年的职场磨炼，工作和薪资也有了很大的改善，可他8年内储蓄现金不到20万元，目前在北京任何一个地方都买不起一套房子，而且自己的老婆孩子都跟着自己长年租房住。如果不是因为孩子快上小学了，他应该还无法下定决心做出买房的行动。



**共同打造
温暖的家**

两个经济实力曾相差无几的同事，目前生活状态却如此悬殊，根本就在于K把自己的想法付诸了行动，然后想办法去提高自己的行动力；而A则是把想法储存在脑子里，其潜意识一直阻止自己做出决策。我们要知道，没有行动化的想法，永远只是空想。

能够真正成功的人一定具有敢于付出、敢于拼搏的决心，他们之所以能够获得成功，是因为他们把一些极具正能量的想法通过实践转化为现实，因此他们享有成功的能力。当我们有想法的时候，我们一定要积极地把“想”和“做”联系起来。只有这样，才可以变遥不可及为触手可及。

我所说的触手可及，并不是告诉你可以通过什么一夜暴富的法门马上变不可能为可能，也并不是鼓励你通过买彩票这种投机取巧的办法去实现，我所指的触手可及是把模糊目标具象化。人们往往对过于抽象的概念缺乏掌控感，所以模糊目标的具象化能够帮助你把过于抽象的目标可视化、可操作化，进而大大提高目标实现的概率。比如你想要买房子，这是一个过于抽象的目标。那具象化的过程应该是：买房子——3年内买到房子——2年内筹到首付款——1年内确定楼盘。类似这样的一个过程。这样做的好处在于能帮助你将模糊的目标清晰化，把遥远的目标拉近、拉到现在的行动中。

子安说：

解决房子事，其他都不是事

说到这里，可能很多人会说：说到底，还是要有钱啊。我工资这么少，就算我不吃不喝攒几年，也攒不够首付啊！

财商，教你把钱花在刀刃上

如果你是这样的思路，我想你最先要做的应该是改变自己对金钱的认知。这里就要说到财商。财商是一个人认识金钱和驾驭金钱的能力，是理财的智慧。我认为一个人无论从事什么工作，财商都是其一生的必修课。如果你只是想通过微薄的工资收入攒钱买房，我想你很难实现你的买房大业。毕竟，工资的增幅是永远赶不上房价的涨幅的。而且随着消费水平的增高，你需要的生活支出会越来越多。

我所提倡的买房，绝对不是要你牺牲掉自己的全部生活享受，而是提高生活质量和品质的同时，经营好自己的财富，进而获得人生第一套房子。

财商是你获得财富自由很重要的一个手段，我们称之为财产性收入。中国人的财产性收入都太低了，所以我们才需要这么辛苦的工作。因为我们没有第二收入来源。数据显示，中国人的劳动收入跟财产性收入的比例是98:2，也就是说，你挣了10000元钱当中，有9800元是你劳动所得，2元钱是利息收入和其他的财产收入；但是在美国，劳动收入和财产性收入的比例可以达到50:50，所以美国人的生活节奏可以更轻松，生活更惬意，他们可以上半天班，喝半天茶，生活质量也普遍比我们高。事实上，我们国家这两年来也一直在鼓励增加国民的财产性收入，因为只有增加个人的财产性收入，收入多元化了，人们的财富自由才可能实现。

我们的传统学校教育缺乏财商教育，这导致我们大多数人都缺乏财商，因此中国才会出现卡奴族、房奴族、月光族、啃老族，而能买得起房子的很多人，也是“拼爹拼妈”一族，他们本身的财富产出能力很薄弱，拿着死工资，靠着父母的接济。

用财商思维变遥不可及为触手可及

一个人，不管学历多高、经验多丰富、能力多强，都要通过劳动产出获得固定的劳动收入。即便一个人的能力再大，他所能获得的劳动收入也是有限的。但财商高的人，能够经营自己的劳动收入，而不是一味地消费掉，让钱生出更多的钱。

子安说：

财商教育必须从娃娃抓起

我常说，有财商的人只买货真价实、有价值的东西，而没财商的人则只买华而不实的消耗品。什么是消耗品？化妆品、车子、手机、衣服、日用品，甚至包括房租。即便随着工作经验增长，人的工资也上涨了。这样的人，他如果一直没有财商思维，那他只是会买更贵更好的消耗品被生活催着走，为生活买单，永远做不了自己生活的主人。

如果我们把自己的劳动收入比作“母鸡”，那提高财商思维，就是要提高对“养母鸡”重要性的认识。我们都知道，养母鸡的作用是可以下蛋，用蛋为生活买单，而鸡永远都在，甚至越来越多。可是我们生活中大多数人却总是把鸡杀掉。培养财商思维，就是要了解自己的真正诉求，买有价值的东西，永远把“鸡”留着，养之，用之。“母鸡”就是你的原始资产，你要做的是保证它源源不断地“下蛋”，产生财富。就像“富爸爸”思维中所言，把资产中自己辛苦挣来的每一份钱当作自己的员工，让它们日夜不停地为你工作，实现你的财富积累。

“养鸡”过程总共包含四项能力：管理鸡（财富）的能力；让鸡生蛋、蛋生鸡、鸡蛋循环赚钱的能力（投资）；把蛋卖出去的能力（营销）；把蛋卖个好价钱并不出现任何问题的能力（法商）。四项能力缺一不可。如果你真的想要买房，想要拥有原始的资产积累，那

就需要提高自己在这四方面的财商思维。在后文中，我会结合买房计划详细阐述。

所以，回到我们本节开始的问题：“我想拥有自己的房子”是遥不可及还是近在咫尺？

答案是：通过将模糊目标具象化，运用财商思维，借劳动收入实现自己财产性财富的增加和积累，进而让买房目标触手可及。

第四节 租售同权，房住不炒，买房不如租房？

对一个在大城市打拼的年轻人来说，最大的心愿莫过于能在这座城市买一套属于自己的房子。然而面对居高不下的房价和近年来对房地产一系列的调控政策——租售同期、坚持房住不炒等，让“租房好”还是“买房好”的话题热度只增不减。

坚持买房的人认为：租房极不稳定，缺乏基本的安全感，而且租金也在逐年攀升；坚持租房的人认为：一选择买房就要沦为“房奴”，一辈子下来只剩下房，还款压力和生活的不确定性让买房的人也毫无安全感。那么，在房价看似稳定、租赁市场看似大好的重要时期，到底是“租房好”还是“买房好”呢？

房子，永远是抵御风险的现实基础

近些年来，国家针对房地产业的调控政策一年比一年严厉，全国楼市经历了“限购、限贷、限售、限签、限离、限价、限商”等政策的实施，这让准备购房的人面临越来越多的压力。而租售同权、房住不炒、大力规范租赁市场等政策，又在极大地缓和“买房热”现象，让人产生一种“租房”也不错、“租房”比“买房”好的假象。

纵观近几十年的调控政策，你会发现政策总是在不断变化着，它会随着时间、条件的变化而不断丰富、发展和完善。但不论是房住不炒、租售同权、还是房产税，都是保障社会稳定的方法而已。

1998年房改之后，房地产被定为“国民经济的支柱产业”，承担着拉动中国经济增长的重任，它的重要性使得房地产业成为国家调控经济发展的工具。房地产政策的周期性变化很难让人有安全感。这要

求我们要用一种从“大局”出发和长远的眼光来看待政策的周期性变化。

这种政策的周期性变化，导致房价会在一段时间出现大涨或者大跌的现象。但是我们必须明白这么一个规律：不管政策怎么变化、不管物价怎么上涨，房子始终是一年比一年更值钱，房子永远是抵御风险的坚实基础。

买房是财富累积性行为，租房是财富损耗性行为

为什么说租房是一种财富损耗性行为呢？因为租房就是把你赚来的钱花出去，花出去后没了就没了。即使你租5年、10年，或者更久，房子也不可能是你的。而买房不一样，买房属于财富累积性行为，即你月供5年、10年后，这个房子的所有权最后是属于你的，你还可以变成房东收取租金，通货膨胀、房价上涨这些因素都不会给你带来损耗，反而会给你赢得更多的利润。而通货膨胀会让存款处于一个不断贬值的状态，或许一两年内的存款缩水不够明显，但是5年、10年之后，这个变化就很明显了。

付租金这个行为是消费行为，即便租金再低，也是资产的消耗；收租金这个行为是累积资产的行为，即便租金再低，也是资产的增值。付租金再低也是消费，收租金再低还是资产。因此，买房是财富增值最好的方式之一。因为房子的价值会随着市场的变化而变化，10年前购买的房子，现在的价格俨然已经增长好几倍了。我们可以借用《纽约时报》上特拉·西格尔·伯纳德（Tara Siegel Bernard）的一个计算公式，让你更方便权衡买房与租房的财富增减情况：

租一套房子15年（也就是180个月）是衡量买房还是租房划算的临界点。为什么是15年呢？通过计算，并考虑到购房成本，特拉认为租房要是能超过180个月，就比买一套房子更划算。

假如租一套房子每个月的租金是4000元，租15年就意味着你需要付租金720000元，720000元能买到一套很不错的房子。通过贷款买房，基本上15年后你就可以得到一套房子，而且15年内不用租房。

这个公式很简单，即：房屋租金 $\times$ 180=总租金

而且，这个公式并没把通货膨胀和租金上涨计算在内。

还有更重要的一点就是，房产是这个社会评价一个人的社会地位和阶层的重要标准，在城市里有一套自己的房子，你的社会地位、社会阶层、身份等这些“隐形的资产”也会和房子的价值一样不断“增值”，这些资产反过来又会促进你财富的增加。

生存游戏：谁有资源，谁有话语权

这个社会是一个资源社会，谁先抢占了资源，谁就有话语权。房产是个人的一种高价值的不动产资源，拥有房产会让你更有话语权，因为你是掌握资源的一方。比方说，你要出租自己的房子，自然就会有人上门和你讨论租金，你在租金和房客上有绝对的自主权和话语权。这就好像你修通了一座桥后，每个过桥的人都必须交过桥费一样。买房的道理也是一样。

说到这里，我们需要谈一下“李嘉图定律”。大卫·李嘉图早期是交易所的证券经纪人，后受亚当·斯密《国富论》一书的影响，激发了他对经济学研究的兴趣，其主要研究领域包括地租理论。他认为土地租金是土地所有者凭借对土地的所有权（垄断权）所取得的地租，而这些地租来自社会生产力（广大劳动者）的剩余价值。也就是说，社会的发展和进步是以牺牲某些阶级或阶层的利益为代价的。你是否被牺牲，关键是你属于收租阶层还是交租阶层。

在商业化的社会中，房产资源的所有权（垄断性）能给你带来更多的生存优势。比如一个店铺的租金是一个月1万元，然后在店铺开一个便利店的话，一个月能挣2万元。如果你是开便利店的人，你就要将所得的2万元收入中的1万元给房东，那么自己就只能挣1万元；如果你是店主兼房东的话，那就能挣2万元。这就是所谓的价值再创造，归根结底，还是“谁有资源，谁就有话语权”的问题。

此外，房产资源能让你拥有更多机会提升自己的社会地位。比如，房子能让你在孩子的教育问题上享受更多的优势。因此，无论是现在还是未来，握有资源的人永远占优势。年轻人要尽早明白这个道理，那些越敢于早投资的人，就越有可能获得更高的社会地位和更多的资产。



**给孩子最好的礼物是
活成他的榜样**

买房比租房好的几大优势

不管房价有多高，房子在我们的生活中永远是不可缺少的一项需求。除了前面提到的资源优势、增值优势、话语权优势外，相对于租房，买房还有哪些优势呢？

买房是归属感的（幸福感和安全感）物质基础。拥有房产能让你获得梦寐以求的“安全感”：不用担心房东突然收房、涨房租，自己的地盘自己说了算，再也不用担心墙壁被小孩画脏后还要向房东道歉、重新粉刷了，终于有一种“家”的感觉了……这是很多人决心买房的重要原因。

其次很重要的一点是，房产让你有更多机会分享社会财富的二次分配，能让你在交通、教育、医院等公共服务中享受更多优质资源，而这些资源都有可能转化为房产价值的提升。比如，房产能让你的孩子有更多机会享受优质教育并无须缴纳高额借读费，能让你在婚姻选择上有更多的选择权。

子安说：

房子是猴子派来的救兵

更为重要的是房地产一直是家庭财富的大头，它作为一种固定和长期投资，是家庭财富中最重要的组成部分。根据《中国家庭财富调查报告（2017）》显示，房产净值在全国家庭的人均财富中占比为65.99%，而且这个占比逐年递增。

涨跌趋势中的“整体上升规律”

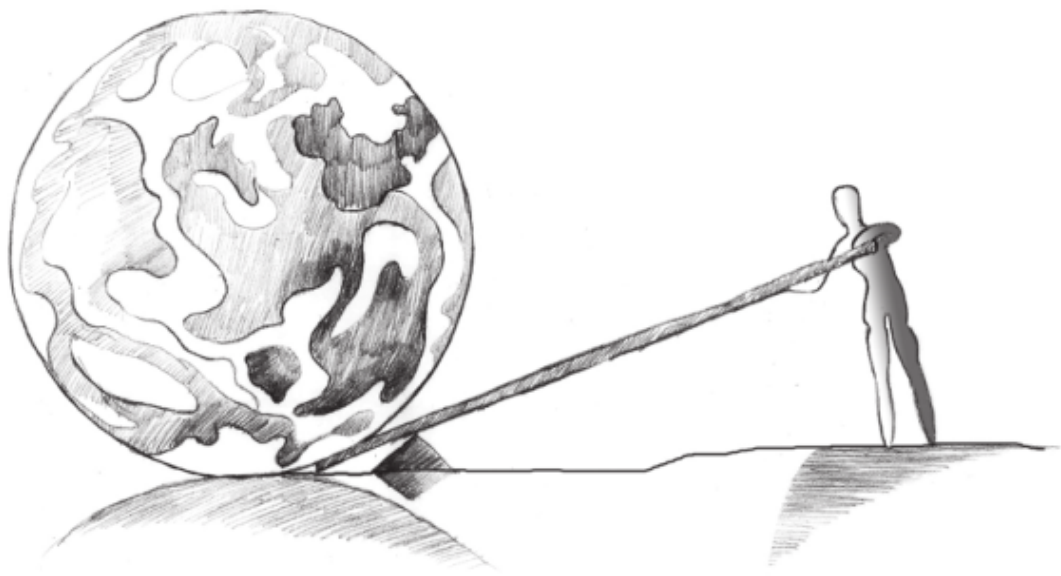
由于土地价格的攀升、物价上涨、居住需求的增加等因素，房价整体上处于上升趋势。

自20世纪90年代住房商品化以来，房地产一直就是各方关注的热门话题。在过去20多年里，房地产的发展对中国经济增长的拉动作用功不可没。更为重要的是，研究数据表明房价增速显著高于人均GDP增速。这就意味着，如果一个人购入房产越早，那么他财富的增值就会显著高于收入增加；而如果一个人迄今为止没有购入房产，那么他的相对收入与购入房产的群体相比，实际上是处于缩水状态的。

房产复利

复利的计算是指对本金及其产生的利息一并计算，也就是利上有利。以理财为例，比如你现在每月往银行存入1000元钱，年利率是15%，10年以后的投资总结果就会变成28万元，20年以后的投资总结果就会变成141万元，30年以后的投资总结果就会变成600万元。

房产投资也是如此。方式不同，获得的回报就会不同。



**借脑用脑没烦恼
借力使力不费力**

表1 月存银行1000元的投资回报表

年龄	年度	每月投资 金额 (元)	每年度投 资本金 (元)	每年 回报率 (%)	总金额 (元)
31	1	1000	12000	1.15	13800
	2	1000	24000	1.15	29670
	3	1000	36000	1.15	47921
	4	1000	48000	1.15	68909
	5	1000	60000	1.15	93045
40	10	1000	120000	1.15	280191
	11	1000	132000	1.15	336020
	12	1000	144000	1.15	400223
	13	1000	156000	1.15	474056
	14	1000	168000	1.15	558965
	15	1000	180000	1.15	656610
	16	1000	192000	1.15	768901
	17	1000	204000	1.15	898036
	18	1000	216000	1.15	1046542
	19	1000	228000	1.15	1217323
	20	1000	240000	1.15	1413721
	21	1000	252000	1.15	1639580
	22	1000	264000	1.15	1899317
	23	1000	276000	1.15	2189014
	24	1000	288000	1.15	2541516
55	25	1000	300000	1.15	2936544
	26	1000	312000	1.15	3390825
	27	1000	324000	1.15	3913249
	28	1000	336000	1.15	4514036
	29	1000	348000	1.15	5204942
60	30	1000	360000	1.15	5999483

第二章 家庭房产理财体系观

第一节 什么是家庭房产理财体系？

现在中国大多数家庭对理财体系还缺乏清晰和明确的认识。理财包括房产、股票、外汇、基金、股权、期货、黄金，以及实物投资等多种方式，但是中国大多数家庭净资产的收入中有70%~80%来自房产，只有30%来自股票、外汇等其他方面。既然大部分收入来源在房产上，那按理说在房产理财上投入的时间和精力应该最多。可事实是，当下人们在理财上普遍表现出投入和产出分配不均衡的现象。尽管房产理财占个人理财总收入的70%~80%，但多数人在这方面花费的时间却只有个人理财总时间的5%，甚至更少。管理大师彼得·德鲁克提出“要事优先”的时间管理法则，即一个人的时间是有限的，我们应该把有限的时间优先用在最重要、最紧急的事情上。

基于上述分析，我提倡大家建立家庭房产理财体系，对自身的家庭财富结构进行分析，并在此基础上合理分配自己的时间和精力，以实现家庭财富的稳步增长。

家庭房产理财：国人潜意识上的认同

如果你有500万元，想要进行投资理财，你会怎么投放？你会拿全部500万元去炒股吗？不会，因为股市有风险，你最多会拿出50万元；你会拿全部500万元买外汇吗？不会，外汇风险更大，你最多可能只会拿出50万元；你会拿全部500万元炒期货吗？不会，你最多可能拿出50万元，甚至更少；你会拿全部500万元做生意吗？不会，你害怕血本无归，也只会拿出几十万，甚至更少。但是，你如果想要买房子，你会拿出全部500万元吗？你会。你真的会。

事实上，中国大多数人买自己的第一套房子都是掏出毕生积蓄。在买房这件事上，你投资时的心理障碍最低。不仅如此，如果你拿几十万去炒股、炒期货、买外汇或做生意，亲朋好友会各抒己见、百般阻拦，而你拿全部积蓄去买房，家人会非常支持，甚至会倾囊相助。你的爷爷奶奶如果有能力，也会“江湖救急”，积极促成这件事。

为什么同样是投资理财，在炒股、期货这些行为上，你是一个人的战斗；而在买房理财这件事上，却很容易达成共识，团队作战？因为中国人对房子有着渗透到骨子里的热爱，买房这件事是经过一代一代人证明的最正确的投资行为，深受整个家族甚至整个民族潜意识上的认同。而且，有房才有家的传统观念，以及稳定性高、回报率高、稳赚不赔的观念使很多家庭将房子列为最保值的理财行为之一。因此，建立以房产为核心的家庭理财体系，是符合中国国情的特色理财行为。尽管西方理财体系可以包括多种形式、多种部分，但中国人的普通家庭净资产大部分由房产组成，家庭房产理财体系是保证家庭财富稳步增长、不亏大钱的正确方向。

家庭房产理财：给整个家庭带来安全感

家庭理财并不是家庭投资。理财，是指我们建立一个长期稳定的资产目标，并有计划、有步骤地朝着目标逐步前进，最终实现理财目标的行为。理财看重的是长远收益，让你将现有的财富运用到最佳的途径上，保证长期内获取更多的收益，它不允许有很多的风险和误差。

家庭理财目标不外乎三个：第一，改善家庭生活条件，提高家庭生活质量；第二，教育子女，包括养育子女以及为子女提供教育投入；第三，赡养老人，为老人退休后的养老生活提供经济来源。基于这三个家庭理财目标的理财规划包括现金规划、投资规划、风险管理、子女教育规划、房产规划、遗产规划等内容。家庭理财要保障家

人的基本生活、子女教育、婚嫁、养老、疾病等方面的经济支付，实现财务收支平衡，且平稳上升。因此，家庭理财不允许过程中出现太大的风险和变化，比如一夜清零、中年返贫等，这些都不可以在家庭理财中发生。

投资，则看重的是单个项目的投资回报率，收益短、平、快，收益风险大。在单个项目上的投资，可能让你一夜暴富，也可能让你一夜返贫；会盈利，也会亏损。但投资的目的都是一个：增值。因此，我们建立家庭房产理财体系，便是以家庭理财为核心，将其他投资行为并入在内，实现以稳定为基础的保值增值目的。这样，投资便成为整个家庭房产理财的一部分。

家庭房产理财：符合中国国情的最稳妥致富路径

我们之所以要建立家庭房产理财体系，除了房产是中国大部分家庭的财富核心来源外，还是普通人逆袭的途径之一。这点我在上一章已经阐述清楚了。家庭的发展要跟着国情的发展路径走。我们的理财行为，必然要考虑中国的市场和国情。就目前的理财市场而言，股票不靠谱、外汇难度大、期货杠杆大，容易血本无归……理财产品中，房产是中国市场最稳定的投资。

首先，房产理财是中国人历经数代实践验证的最佳致富路径，它已根植于中国人的惯性思维。《史记·货殖列传》中有记载：以末致富，用本守之；以武一切，用文持之；变化有概，故足术也。意思是说，人们通过经营商工末业等技巧性手段来赚钱，然后用赚到的钱购买田地、房屋，把钱通过这种固定资产储存下来，以实现保值增值的目的。我们中国人在2000多年前就已经摸透致富的规律，认同买房理财的逻辑思维了，即“商海中打拼赚钱、买房锁钱生钱”。中国人爱房子，这种极度的热衷在未来的几十年甚至几百年里会依然持续。有

需求，才会有市场。所以，房产在中国将一直是安全、保险的理财路径。

子安说：

赚钱买房是最深的修行

其次，房产是普通家庭能够运用金融杠杆最好的工具之一。中国的银行看好并支持个人房贷，有调查显示，中国的16家大型银行个人住房按揭贷款额占到总贷款额的46.24%。中国房价如此暴涨，背后有很大的功劳要归功于银行贷款。如果你拿着自己的股票、期货或保单去找银行贷款几百万，银行根本不搭理你；但如果你拿房子抵押贷款，银行很乐意效劳，而且效率极高。所以，从金融杠杆原理来看，房产是普通家庭可以利用的最好的杠杆工具。运用好金融学的“杠杆效应”，你可以通过买房实现财富的稳健上升。

再次，家庭理财首选房产，是符合国情的最正确决定。所谓“以末致财，用本守之”的本是指田地、房屋，而田地是国家的，无法买卖；房屋可以是个人的。按照国家发展的大方向来发展自己的小家，我们会有足够的心理安全感，内心踏实，步伐稳妥，路径靠谱。

很多人会借鉴国外人的理财方式，大肆投资股票、基金、期货、保险之类的，这其实是不符合中国国情的。建立以房产为核心的理财体系，既符合中国国情，又踏实稳妥。

子安说：

用房子赚一生需要的钱

实现收入两条腿走路，增加个人财产性收入

建立家庭房产理财体系的终极目标是实现财务自由。实现财务自由的条件是个体的财产性收入要大于生活支出，因此弄清楚个体的收入结构和比例很有必要。一个人的收入结构包括两部分：劳动收入和财产性收入。虽然我们国家已经屡次提出“创造条件让更多的群众拥有财产性收入”，但目前我国人们的收入绝大部分还是劳动收入，能够占到总收入的98%，而财产性收入平均只有2%。美国民众的财产性收入占到总收入的50%，我们与之相比差距相当大。

我们中国人所受的教育使我们产生了这样的认知，即勤劳致富、努力致富。所以，我们潜意识中所认同的致富行为就是努力干活，好好奋斗。我们骨子里认同并自豪于自己的劳动所得，抗拒所有形式的不劳而获。这就是为什么大家非常注重上班工作、创业、做生意等劳动收入，也叫主动收入；但却不注重财产性收入，即被动收入。

被动收入，不是通过劳动获得的，而是通过钱生钱获得的。比如，你有一个项目能够持续盈利，你不需要付出很多精力、时间、劳动，它可以自动化运作，实现保值增值的目的。相对靠时间、精力换取收入的劳动收入而言，财产性收入是指利用资金资产形成一个系统，可以自行运转而带来源源稳定不断的收入，只需要投入少量或者不需要投入时间和精力。

子安说：

我心安的原因是我有第二收入

中国人具有房产理财的特色性优势，但很多人却意识不到这点，这是十分可惜的。国家屡屡提倡创造条件让民众拥有财产性收入，是因为国家希望更多家庭通过买房获得稳定、安全感。如果你把房产理财作为自己财产性收入的核心，那你既有劳动收入，又有稳定的财产性收入，相当于两条腿走路，你的家庭经济条件、子女教育、老人赡

养方面就更具有保障。即使你因为各种原因丢掉了工作，你也可以借助第二条腿保证家庭的经济来源，不至于生活质量大受影响。

所以，我们应该跟着国家的号召走，树立家庭理财的意识，并付诸行动，实现“两腿走路，又稳又快”的理财之路。

第二节 80%的财富积累和5%的时间投入

有一个很值得思考的现象：中国大部分家庭80%的财产积累来源于房产，但是投入时间其实只有5%，他们把剩下95%的时间投在上班、创业、股票等事情上，但是这些给他们带来的收益却很少。拿炒股票来说，在股市当中，流传着这样一句话：七亏二平一赚。也就是说，炒股的人，七成都是亏钱的，二成不亏不赚，只有一成的人是赚钱的。所以，当今社会的一个普遍现状就是：大部分人花大量的时间在一些不产生价值的事情上，却花很少的时间在能产生价值的事情上。

房地产界永远的二八定律

关于这一现状，我们可以用二八定律来解读。二八定律，又名关键少数法则，是意大利著名经济学家巴莱多提出来的，被广泛应用于社会、经济及企业管理等。这一定律认为，在任何一组东西中，最重要的只占其中一小部分，约20%；其余80%，尽管是多数，却是次要的，因此被称作二八定律。比如说，80%的财富集中在20%的人手里；80%的人只拥有20%的财富；80%的产品是20%的企业生产的；80%的利润是20%的顾客带来的……

二八定律指出了在原因和结果、投入和产出、努力和报酬之间存在的典型的不平衡现象。如果应用在生活上，这个定律给我们的启发就是：一个人应该选择在少数几件事上追求卓越，而不必强求在每件事上都有好的表现；锁定少数能完成的人生目标，而不必追求所有的机会；要把主要精力花在解决主要问题和主要矛盾上，适当放弃次要问题和次要矛盾。

回到房地产领域，我们不妨这样理解二八定律：房价吓退了80%的客户，仅有20%的聪明客户去选80%的优质房源；政策放松后，被吓退

的80%客户只能去抢被挑剩下的、已经涨价的20%房源。即使是楼市寒冬之年，成交量极为惨淡，以价换量都未必换得来量。你去问问那些胆敢在“调控年”逆市买房的人，可曾有过后悔？他们当然不会后悔，事实上，站在未来看现在，又何尝不是历史性低点。当然，这样的胆识和魄力并不是谁都会有。于是，这就合理解释了20%的人在短时间内通过逆市买房赚了80%的钱。

在买房问题上，不要捡了芝麻，丢了西瓜

我们经常说做难的事赚钱易，做容易事赚钱难，意思是我们不要把珍贵的时间分配到一些产生不了收益或者较小收益的事情上。我们中国人对这种事情有个通俗的比喻：捡了芝麻，丢了西瓜。

这个道理看似很简单，人人都懂！但其实，大部分人还真不懂。我们不妨来看看日常生活中一些常见的捡芝麻行为：为了抢免费的商品而争得头破血流，为了省一元钱出租车费用而在路上多等了十几分钟，为了抢几元钱红包而每三五分钟就看一眼微信，为了挣几百元钱外快而上班偷偷干私活，为了“双11”活动而整晚不睡觉，为了一点折扣而在网上对比好几个小时！

这些问题不仅在于时间利用得没有意义，还在于他们渐渐习惯于越来越低质量的追求！人的追求一旦变得非常低，就很难再有提升，也很难分清楚主次。用芝麻和西瓜的比喻来说，就是分不清楚芝麻和西瓜。因为在生活中，跟捡芝麻这种俯拾皆是的机会相比，捡西瓜的机会往往不是那么明显。如果一个人把心思全部放在捡芝麻上面，他就会永远失去了捡西瓜的机会。

比方说，过去几十年的房产一直是持续上涨，当然中间也有回落和平缓的时候，其实大部分中国人都可以参与进来，可是为什么把握机会者就如此之少呢？最重要的原因就是那些一直在捡芝麻的人太忙

了，我们经常说的“别忙着工作，忘了赚钱”讲的就是这个道理。其实赚钱跟工作并不是一个直接对等的关系，工作是工作，赚钱是赚钱。

总之，在中国买房子就是一个捡西瓜的行为，因为很多家庭的财富积累往往被一套房子所改变。而很多没有买房的家庭辛辛苦苦工作几十年，却依旧无法改变自己的命运。所以我们倡导大家把更多的心思和精力从捡芝麻行为中抽出来，转而投放到捡西瓜的行为中去。但是捡西瓜更多的是关于理财思维和财商的问题，它没有办法像捡芝麻一样，短期内就立即能看到成果。换句话说，捡西瓜需要很多前期准备，比如买一套房子要准备首付、攒月供、全家商议、选地段、实地考察等；而捡芝麻往往能获得即时回报，一干就可见效益，天天有糖果吃。

我们一定要分清楚家庭的财富积累是来源于哪里，心思和精力应该放在哪里。我们也可以把这个芝麻与西瓜的故事分享给身边更多的朋友，而且不用怕他们会抢到你的西瓜，因为这个世界上的西瓜是抢不完的，大部分人看到芝麻依然会去捡，芝麻捡多了，西瓜自然就留给你这样有智慧的人了。



富人不为钱工作

把时间花在有意义和能升值的事情上

机会永远是给少数人准备的。就像你现在看到的这本书，永远是只有少部分人在读，而不可能是全民都在读，这也就给了你更多的机会。就像捡西瓜，不是每天都有，但捡到一次却会有一次超大回报！就像买房，能让你在最短时间内收获最大收益，实现财富积累。

乔丹·贝尔福特说：“如果你想要变得富有，就得拥有富人的大脑。你得去除所有让你贫穷的想法，用富人的想法替代它们。赚钱其实很容易，它并不难。”富人的思考方式其实就是把时间花在有意义和能升值的事情上。任何人的时间都是有价值的，我们应该对自己的时间价值有充分的认识，利用最多的时间去做真正有意义和能升值的事情。与其花费大量的时间去做储蓄、炒股等回报率甚微的事情，不如投入更多的精力和成本到买房上，买房路上多做功课，多问细节，这也是我们真正值得投入大量时间去做的有意义和能升值的事情。

子安说：

这个世界上充满着有才华的穷人

当然，还有最重要的一点：行动、行动、行动。再远大的理想，也是一步步走出来的。中国香港人有个词语叫“上车盘”，意思就是房价就是一辆公交车，首次买房的人，眼光不要太高，不管三七二十一先挤上车再说，上了车再考虑换好座位，这才是明智之举。不上车的人永远追不到上车的人的速度。很多人一边眼睁睁地看着房价的末班车从身边开过，一边还要抱怨这辆车外观破旧、座位不舒适、抢着上车的人太多、下一班会更好，那么最后你可能要抱怨很长一段无车的日子了。等你计划再存多一点首付来选原来的房时，房价已经不是原来的价格了。

因此，最明智的选择就是现在就买，立刻行动！钱不多就买偏点，买不起大的就先买小的，买不到高楼层先买个低楼层。房子没有高低贵贱之分，拥有了就好。其实每个人都有不同的知识结构、能力圈雷达、资金成本、风险偏好、可投资期限等，能投资的资产都是有限的。我们只要在自己的雷达范围内，寻找回报、期限、风险水平最适合自己的房子，就是最正确的决定。这就是买房的真理。

第三节 实现资产倍增的理财策略

分析目前国人最常使用的理财策略，我们不难发现，大多数人80%的财富来源于房子，但在房子上面花的心思又不多。我们身边人的状态大致可分为两类：上班阶层和企业主阶层。

上班族的理财策略

我们身边大部分人是上班族，收入比较稳定且持续，却十分单一，爆发增长的可能性比较低。所以他们都想着攒够钱再买房，而对未来财富的规划大部分都放在收入提升上，也就是说升职加薪是大多数上班族最朴素的想法，这无可厚非。但问题在于上班族们忽略了本可以挖掘的资源，因为如果提前规划买房这个事情，他们就能够战胜跟他一样在格子间上班的80%人士，所以我觉得上班族应该至少花30%~50%的精力用来买房。

比方说，一个上班族每月收入是1万元，那他一年就挣12万元，10年也才挣120万元。但如果买一套房子，那他的收入就会因为这套房子而增值100万元，甚至200万元，这可能都不需要10年的时间，仅仅5年就够了。对于这部分收入，我们一般称为财产性收入。

然而，大多数上班族并没有这个意识，他们的收入管道就是单一的工资收入。如果他们没有办法升职加薪，那他们就没有第二个收入来源，他们的人生也就没有第二条路可以走，他们可能会陷入迷茫和无路可走的状态。

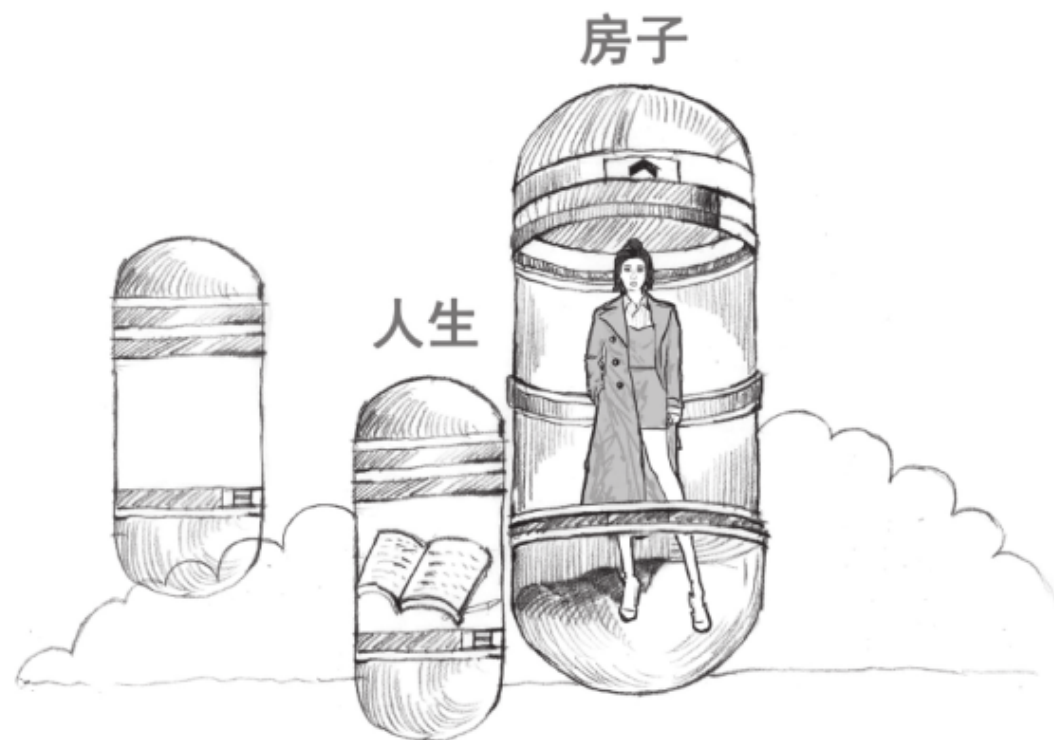
但如果他们一开始就设定自己的收入一定要寄希望于两条渠道：工作和买房，将自己的50%精力投入到工作上以实现升职加薪，将剩余的50%精力用于思考尽快攒够首付来获取房产利润。这个时候，上班获

得收入的目标就变成了买房，也就是说一系列小目标都是为了实现大目标。上班是为了攒首付买房、还月供，房子是为了增值而存在，又能带来安全感，我们充满动力去上班、提升技能，并且有更好的社交圈，这反过来也会辅助劳动收入的提升，甚至会有更多收入的增加和人生改变的可能性。

因此上班和买房这两件事应该是相辅相成的，而大多数人的误区就在于把这两个事情看成是一个前后的关系，必须是靠单一线程完成的任务。

他们以为只有有钱了才会考虑买房，否则买房就是遥不可及、异想天开的事情。这一思维误区是很多上班族需要避开的，上班和买房是两个管道性收入，这一规划的整个格局和计划性要远远高于普通的上班族的惯行规划，因为大多数上班族都想着及时行乐，购物、旅游、吃吃喝喝，然后这样被动地成为一个月光族。月光的原因就是没有更好的计划，没有更长远的目标。

如果有更长远的目标，他们就一定会意识到现在挣的每一分钱都是未来财富的种子，只要播下这颗财富的种子，那么未来它一定会长成参天大树。种一棵树最好的时间是10年前，其次是现在，所以我们应该早早种下这颗种子。



房是 人生进阶的电梯

企业主的理财策略

企业主也就是我们常说的创业者。创业者最大的目标就是把自己的公司做上市，在上市之前，他们会认为世界上其他事情都不重要，心里、眼里都只有自己的公司，从而全心全意地把精力放在公司成功这条路子上。这本身并没有错。只是对于企业家来说，在经营顺利的时候，不断扩大规模和销售额来实现更大的发展目标是非常好的，但是在整个行业周期逆转的时候是很容易栽跟头的。

因为生意做得好与不好与个人能力有很大的关系，同时行业趋势和市场变化也能起到关键作用。我们经常看到很多企业家一夜破产的惨状。但是如果企业家在赚钱的时候，能把50%的资金分配到现有事业的拓展上，再分配50%的资金在家庭理财上，那么即使企业发展不好，至少还有家庭理财这条管道的收入。这是一个进可攻、退可守，进退相宜的智慧型策略。

资产倍增的家庭理财策略

总的来说，实现资产倍增的家庭理财策略就是要将一半的钱用于生活支出、事业拓展等，而将另外一半的钱用于优化房产配置上面，来实现稳定资产，也就是房产保持增值。

换句话说，不管我们是上班族要通过上班挣工资，还是企业主自己开公司挣钱，这都是经营性的现金流收入，是需要我们主动去工作才能够获得的收入。

而房产增值是属于另外一个现金流的收入，我们称为资本利得的现金收入，也称为财产性收入。我们经常说没有现金流就走不远，没有资本利得就走不快，而我们如何走一条又快又稳的路？方法就是把两者结合起来，即现金流加资本利得的模式。

子安说：

慢慢来，比较快

活得久、活得稳的乌龟投资法

这个模式起源于《富爸爸穷爸爸》的策略：穷人为钱工作，富人让钱为自己工作！我们都想拥有投入少、风险低、收益高、回报快的投资。投资策略有千万种，而且每种投资方法一定是有优势和劣势的。

其实我们只需要掌握一种就够了，然后做精、做深。因为什么都会的人，往往什么都不擅长，这种人反而挣不到太多钱。投资就像龟兔赛跑一样，兔子总因为太过自信而容易被短期的胜利冲昏头脑，而乌龟虽然跑得慢，但每一步都谨慎小心、稳扎稳打，最终反而能取得胜利。

所谓乌龟投资法，就是选择能活得久、活得稳的投资方法。在投资领域，我们不担心赚不到钱，也不担心赚得比别人少，最担心的就是趴下后再也爬不起来。因此，短命的投资所需要承担的代价是巨大的，一旦破产就会赌上整个家庭的所有财富积累。风险高的投资方法可能能让我们3年赚500万元，乌龟投资法或许需要5年才能让我们赚500万元。钱虽然赚得慢一些，但安全系数却高得多。投资过程中总会出现变化快于计划的意外，这就我们需要对事物保持一定的容错率。容错率的大小，就是安全系数的多少。



致富是长期活
速效是骗子

由于房产市场的行情不好判断，其间会有很多不可控制和预料的因素，市场的波动无法通过想象来抵消，计划总赶不上变化快，我们要积累千万资产，可能需要无数正确的决策，但要亏掉所有身价，只需要失败一次就够了。对于曾经经历过高峰和低谷的人来说，对这一点应该深有体会，一步之差，天壤之别。

我们赚钱的首要考虑因素就是赚得稳，而不是快。只有这样，我们才不会在投资过程中比较被动。另外，我们还要知道，投入少、风险低、收益高、回报快的投资方法都是小概率事件。当然，确实也有人会成功，然而极端案例较难复制，不要随便使用。就拿买彩票来说，彩票确实投入少、风险低，收益高、回报快，但每个买彩票的人都成为亿万富翁了吗？

通过彩票积累财富的人，成功的概率连千万分之一都达不到。所以我们了解各个不同的投资方法，主要是为了印证属于自己的一套投资方法，要符合自己的投资性格、偏好及能力范围。因此我们要做大概率的成功事情，不要投机取巧。

我一直倡导稳健的房地产投资办法，为什么呢？因为我希望所有的买房者都能活得长一点，高杠杆零首付从来也不是什么新鲜事。太阳底下就没有过新鲜事，排列组合就是创新。

这不外乎就是以前的玩法换个名字，换个由头，换个人讲而已。说实话，高杠杆的玩法并不适合大多数普通人，为什么？我们可能一开始发现别人的投资案例很惊人，能赚很多钱，而且用很少的本金。但真正等我们自己去操作的时候，我们会发现，这里面的坑挺多的。我一直强调现金流是投资的根本和一切，然而做现金流总是比做资本得利的人更辛苦、赚钱也更少，但它的优点是持续和稳定。

我也有过投入10万元钱，然后通过一系列复杂的操作后，最终净赚300万元的案例。但其实，我也一直在不断地印证，印证在获利的过程中，我的能力到底能占多少？这次成功可复制性的可能性是多少？在这个成功的案例当中，运气的成分占多少？

因为我看过很多成功的操作案例，这些案例往往有许多非常特殊的背景和因素，以上所有这些缺一不可才能促成这笔交易。而对于大部分普通人来说，这些天时、地利、人和等因素是不可能全部具备的，或者说，即使具备，概率也是很低很低的，就像买彩票中奖的概率一样低。对于影响我们人生的重大投资事件，我们千万不可以执着追求这种低概率成功事件。



**别做超出自己
能力范围的事**



自知之明就是最大的财富根本

古语讲，知人者智，自知者明。对于一个普通人来说，其实能承认自己是一个普通人，这种自知之明就是最大的财富根本。我们常说“木秀于林，风必摧之”，在投资这个行业，并不需要你特别优秀，不需要你操作手法特别强，只需要你有一套完整的投资体系，有抗风险能力，然后缓缓地往前走，你就能赢过大部分人了。那些比我们快的、挣得多的人往往最终不见踪影，和你一起进步的反而是那些保守、坚持、甚至有点胆小的人。

这就像金庸武侠小说一样，被寄予厚望、聪明精巧而心思灵活的人往往在长期的人生历程当中表现不佳，反而是像郭靖、张无忌这种资质平庸但能坚持又刻苦的人能成就大业。投资对于每个家庭来说都是极其重要的事情，因为我们是拿所有的家产来做投资，并不是说做一单生意，亏了就亏了，我们赔的往往是我们的全部。所以做投资，再谨慎都不为过。我们一定要做大概率能成功的事情，而不要去做那些小概率能成功的事情。

只要我们好好把握关键和细节，一定可以在家庭理财里面走得更长远，实现财富稳定增长，最终获得美满的人生。我们不要期待一下子赚100多万元，因为可能过几年又亏了，这种日子并不是很多家庭能够受得了的。

巴菲特说过，幸福人生的方法就是一次成功，不要第二次成功。第二次成功的人往往花了大部分的时间在东山再起上，所以他就没有时间去体验家庭幸福，也就很难获得幸福的人生，何况东山再起的成功概率不到1%。

找到正确的方向和目标，经过长时间的积累和历练，并且在良好的时机来临时敢于行动，行动后能够耐心地在正确的方向上坚持。坚

持就是成功，我相信你仰望星空、脚踏实地、完善步骤，人生走的每一步都不会浪费，你一定可以买到属于自己的第一套房产。

第四节 房产，让普通人逆袭

在这个充满焦虑的时代，仅仅靠上班或打工来维持生活的普通人如何成为衣食无忧、阶层逆袭的富人呢？虽然说发财致富的道路千千万，但大多数道路不适合普通人。比如创业确实能让出身微寒、文化水平不高但胆子大、能吃苦的社会底层人士翻身逆袭，可是就像创投圈里流传的一句玩笑那样：“每10个创业公司中就有11个倒闭。”数字虽然有些夸张，却真实地折射出一个残酷的现实：创业难，创业成功更难！

在今天的中国，如果你没有能力和勇气创业，颜值又不足以高到嫁个或娶个有钱人来轻松当上人生赢家，还想成为坐在咖啡厅里享受意式咖啡和精致甜点的高阶人士，那么买房绝对是又快又简单的实现阶层逆袭的路径。

学会运用杠杆，买房不再是梦

对于我们这些学历平凡、家境平凡的普通人来说，我们习惯于一手交货、一手拿钱，甚至有时候交了货也拿不到应得的钱。这种思维模式倒也没什么错，因为这就是我们一直以来跟世界打交道的传统方式，却也有可能让我们永远无法实现财务自由！其实，如果你学会运用杠杆原理，你真的会重新打开认识世界的大门。

买房界的杠杆简单来说就是：通过小比例首付，撬动大比例房贷。比如说，你要买一套100平方米的房子，每平方米1万元。如果按传统的全款购买方式，我们需要支付100万元。但是运用杠杆原理的话，你可以选择首付30%，向银行贷款70%，这样一来你只需要30万元就能买到100万元的房子。当然杠杆的作用不只体现在这里，还体现在房子涨价以后。比如3年后房价飙升到每平方米1.5万，你的房子就值

150万元。3年50万元收益，30万元本金，总回报率是167%（暂不计还贷利息），年平均回报率是56%。如果你觉得投资收益可观，卖掉后还完银行的70万元贷款，你将剩下80万元！这样，你手里的钱由首付30万元翻到现钱80万元，即使是去掉这3年的利息，你也是赚得盘满钵满。

巴菲特说：“一生能够积累多少财富，不取决于你能够赚多少钱，而取决于你如何经营你的钱。钱找人胜过人找钱，要懂得让钱为你工作，而不是你为钱工作。”所以，杠杆就是经营钱的最佳工具，拿银行的钱帮自己赚钱，何乐而不为？对普通人来讲，靠拼死累活的加班，永远也实现不了财富自由，而通过买房却可以切实让你的财富稳健地、有规律地实现增长。

比传统的投资方式收益快又多

美国总统罗斯福曾说过：“房地产既不会无缘无故地突然消失，也不会被偷走，如果管理得当，房地产是世界上最安全、稳妥的投资。”对于普通人来说，买房是创造和积累财富的最佳途径，要比其他的投资有不可比拟的优势。



**有钱人
跟你想的不一样**

买房VS存银行。穷人和富人最大的区别就是穷人爱存钱，富人爱借钱。数据显示，中国是最爱存钱的国家之一，中国国民储蓄率从20世纪70年代至今一直位居世界前列，他们明知银行的储蓄利率在下跌，却依然坚信存钱才是硬道理。但其实从长期来看，货币是在不断贬值的，那些把赚来的钱第一时间送给银行坚持做储蓄的人，虽然有一定的利率收益，但扣除膨胀率之后，实际利率是负值。

也就是说，虽然把钱存在银行，表面看总资产是增加的，但从实际购买力看，钱却在不断贬值！就像世界银行高级副行长、首席经济学家林毅夫指出的那样：“穷人把钱存入银行，实际上是补贴富人。”富人善于借用别人的钱、智慧及劳动力来为自己创造更多的财富，这也就是穷人越穷、富人越富的一个重要原因！相比之下，以实物形式存在的房子是最好的选择，因为通货膨胀时期，房子的价值也会相应升高，这样就可以避免资产的贬值。

买房VS理财。在当今这个经济迅速发展的年代，人们的理财意识越来越强，市场上的理财产品也让人应接不暇，如基金、股票、期货、P2P、银行等。这些产品的特点是门槛低，对资金要求不高，可以在短时间内带来不错的收益，还能保持良好的流动性。但是理财风险过高，已经有无数家网站理财平台出现老板跑路的情况，而且网络理财颇多，让人看得眼花缭乱。相较之下，房子的优势就很明显，尤其是按照“三中原则”（中心城市、中心区域、中心地段）的标准买房，能得到双重收益。第一是房租租金能带来稳定的收入，增加现金流；二是房子在不断升值，且让你更稳健地实现财富增长。

买房VS股票。网上有一个很火的段子：买房富三代，炒股毁一生。华尔街也曾流传出这样一句话：当你打算投资任何股票之前，首先你应该考虑买套房子。毕竟和炒股相比，买房几乎是一件所有人都

能做好的投资项目。这两句话言简意赅地揭示出两种理财方式的差距。

2017年年底以来，股市狂跌，很多股民叫苦不迭。即使短期看，股票的回报率可能很高，但瞬息万变的股市可能让你一分钟内变成穷光蛋！不仅如此，买股票需要天天盯着，时时留心，劳神费力，影响正常的工作和生活。然而买房的风险却远远小于股票，而且可以在不影响正常生活的情况下就可以坐享资产升值带来的收益，房子还是看得见、摸得着的实实在在的东西。



涓涓现金流 汇成黄金屋

买房是大概率成功事件

目前为止，在中国，我还没听说过谁和我抱怨：“哎，早知道不买房了，前两年买房实在是太不明智了。”相反，更多的人是在抱怨：“我为啥没早几年买房呢？现在房价又高、买房又难。”

我有一个学员是河北邯郸人，在北京读完大学后开始北漂。2009年，他在燕郊买了一套房，当时的房价是每平方米4000元，首付20%。现如今他的房子已经涨到每平方米4万元，也就是说个人资产增长了9倍。用他的原话就是：靠这套房子赚的钱，比他北漂10年上班赚的都多得多。

与普通人一样，早期涉足买房投资的明星成了第一批受益者。王菲曾被圈内人戏称为“别墅皇后”，除了在香港拥有多套别墅外，在北京也有3套，还在三面靠海的洱海边购入一套豪宅潜心礼佛。孙俪也是明星买房中比较低调的一个，她的购房理念就是专攻市中心区域，据说她在北京、上海等地有4处豪宅，市值都超过千万元，其中和邓超的婚房就在静安区。另一位“女楼王”赵薇比较看中地段：“我就是看地段，虽然好的地段会贵一点儿，但是你想把它卖掉的时候，也会有人排队等候。”其实这样的案例数不胜数，精明的投资者正通过买房实现财富逆袭，而整天谩骂房价涨幅大、乱发牢骚、举棋不定的人却一而再、再而三地错过买房的最佳时机。其实你翻翻历史就知道，买房从来就不是一件容易的事，过多的抱怨和观望只会让你徒增烦恼，你的工资涨幅永远赶不上房价，最终会永远错失这个千年以来最好的时代赐予你的逆袭机会。



**看一眼工资单
决定好好搬砖**

买房要学会运用三大富人思维

人与人之间，比财富差距更大的，是思维的差距。穷人思维很大程度来源于出身，因为没有足够的财力承担试错成本，也就养成了太计较眼前得失的思维习惯。而富人在生活中可以有余力去试错，所以更容易有大格局、高视野、更灵活和丰富的思维方式。那么在买房问题上，如何运用富人思维呢？

考虑贷款买房。身边有很多保守的人畏惧贷款，害怕银行的高利息，认为全款买房最踏实。其实这是典型的穷人思维，因为你存钱的速度永远赶不上房价上涨的速度，结果都是永远在计划买房！要知道，银行房贷是目前国内民众能够获得的利息最低的大额贷款，借到就等于赚到。如果你有能力拿出买房的首付，还有稳定的收入来还每月的房贷，那么请不要犹豫，越早买房越好。

考虑在大城市买房。你要看清房价飞涨的本质是因为人口不断向大城市聚集导致房源供不应求。所以，要买房一定优先考虑买一线城市的房子，实在买不起，再考虑二线城市市区或者城市郊区的小两居。另外，如果考虑投资的话，即使三四五六线城市的房价在涨，也坚决不要买，因为升值空间十分有限，你也没有足够能力支撑。

考虑尽早买房。现在很多年轻人都觉得自己收入不高，成为房奴后压力很大，房地产市场不稳定，想等着有钱了再买房。其实，有时候收入低不是你不买房的原因，而是你害怕去承担更多的责任。你害怕自己现在的收入承担不起自己的未来，所以畏缩。你需要改变并拓展自己的思维。房子不是冷冰冰的钢筋水泥，而是一种心理归属，一种对生活和城市的掌控感。而且长期来看，房价一直是稳步上涨的，即使会有短暂跌幅，但不影响整体的上涨趋势。因此，以10年时间来看，买房是一种稳赚不赔的投资，越早买房越好。

第三章 比任何人都努力的你，为何依旧买不起房

第一节 买房时的三大心理障碍

对大多数中国人来说，买房是人生的一个重大决定，事关一个人的终身大事。对好不容易下定决心准备购房的人来说，能不能买到理想中的房子、怎样按揭买房最适合、买房以后能不能增值等问题，都让他们矛盾重重、纠结不已。为了让买房的过程更顺利、更划算、更满意，买房者需要明白这三大心理障碍，并根据自身实际情况衡量和裁决，从而做出最适合自己、最理想的买房决策和计划。

心理障碍1：一步到位

这里所说的一步到位，主要是针对那些经济实力相对有限的人来说的，对这部分的人来说，想要用有限的资源求得最好的住房条件，是一件极其困难也极具风险的事。因为买房不只是一个首付的问题，每月还贷金额的多少也是必须考虑的问题。因此，对买房者来说，最理想的状态是，根据自己的经济实力，在满足基本居住需求的基础上，选择适合自己的楼盘和户型。然后在条件成熟后，或者在经济实力增强后，再根据需求进行升级置业。

然而大部分的买房者都抱着一个很美好的愿望，认为买房就要买最好的、最理想的房子，面积要很大、有大阳台，最好是精修房……这种想一蹴而就、一步到位的心态让很多买房者迟迟下不了买房的决心，或者买了超出自己经济能力范围的住房，这两种情况都让买房者痛苦不已。

对这些想要一步到位的人说，这种“再等等”的心态会使自己离买房的目标越来越远。因为，房价一直在涨，你的薪资上涨速度永远也赶不上房价上涨的速度。当年你能全款买房的钱，几年后已经只够首付了。而对买了超出自己经济能力范围的住房的人来说，每月的月供会让你痛不欲生。关于这一点，我建议买房者在准备买房时，一定要衡量好自己的收入水平，将每月的还贷金额控制在每月收入的50%以下，最好是家庭月收入的30%以下，否则这种“过度透支”会大大影响你的生活质量。万一哪天家里有什么不测急需要用钱，你却拿不出足够的钱来应付时，你会陷入一种很绝望的生活困境。

因此，建议买房者有一个合适的心态，买房不要等，买完了等着。千万不要想一步到位，还是循序渐进为好。买自己能力范围内的住房，房子小点也没关系。而且，人生很多事情都不是能一步到位的，很多都是走一步看两步，在过程中不断修正微调，总会“柳暗花明又一村”。

心理障碍2：完美主义

第二个购房心理障碍就是太过完美主义。大部分具备购房条件的人是白领阶层，年轻、工作有所成就，生活上追求高标准、高品质、高质量。因此，他们在买房这件事上，也延续了职场上的一贯作风——要买一套完美的房子，最好南北通透、户型方正，有电梯、视野好、环境好，装修也要符合自己的审美要求……上述条件足以让这些具有完美主义的买房者在选房问题上绞尽脑汁。但无论选择哪里的住房，都会让他们留有“遗憾”。

因此，对拥有“完美主义”特质的买房者来说，需要明白的是，买房子首先要解决的是自己的住房刚需问题，即让自己有安全感、归属感，让自己在城市里有一个家，成为这座城市的主人。退一步说，

其实能达到你高标准、高品质、高质量要求的住房是存在的，但是你会有一个很大的“遗憾”——地段问题。

满足你条件的房子很多，但大多位置较偏，地段不好，不具备增值的优势，而且大多离你工作的地方较远。钱投进去得不到收益、不能增值，这是大部分买房者不想看到的。我们好不容易攒到钱购房，更多是希望看到房子能够增值，能为我们以后的事业积累更多的资本、带来更大的可能性，但为了成全自己的“完美主义”而牺牲掉这一有利条件，会让我们丧失掉更多的可能和机会。所以，建议买房者不要追求完美，先拥有再完美。



**千错万错
买房不错**

心理障碍3：差不多就得了

为什么买房者会有这种“差不多就得了”的心理障碍呢？因为买房不易，看房更难。看房过程中的经历远比你想象中要纠结、无奈、辛苦得多。而在看房过程中的疲惫和打击，很容易让买房者产生这种“差不多就得了”的心态，很容易自暴自弃，而忘记了初心——我为什么要买房。

子安说：

耐心看房，规划人生

比如，一个在职场上特别自信、特别骄傲的人，在看过多个地段、多种户型、多种价格的房子后，也可能产生很大的心理落差，他真实地感受到自己的“穷”，这种穷并不是说买不起房，而是发现自己能选择的住房那么有限，看上去面积不大、户型不好的房子，竟然要几百万。而且，在看房过程你碰到的人——房主、中介、其他买房者，都会让自己的心理越来越不平衡。这和买房者平时在职场上看到的完全不一样，他会反思自己这么辛苦就为了一套并不满意的房，值得吗？他开始自暴自弃，并忘记了买房时的初心。基本上买房者在看了一二十套房子后，就会生出这个心理障碍：太浪费时间了，还是工作重要。他会对买房这件事越来越力不从心，严重者还会放弃买房的决定。

那些随便买一套房凑合住的买房者，很大的一个可能是——买错房。这需要买房者付出很大的代价，因为购房消耗的资金资源一般占个体总资产的70%~80%，但是我们花在“选择”上的时间却不足5%，这是极其不合理的。另外，部分彻底放弃买房的人，会在2~3年之后发现房子带来的增值远比工作带来的收益多。我们拼命工作的目的就是为

了储备资金并利用这些资金创造更多的资金收益，而放弃房产的决定会让我们的资金增值计划大打折扣。

因此，从长远来说，在看房的过程中多点耐心、多点投入，会给我们带来更多的潜在收益，会让我们更有可能走上财务自由之路。虽然这个过程很辛苦，但是请坚守住自己的初心，不忘自己的人生规划。

第二节 普通人的买房实操计划

让自己有决心、有能力买房已实属不易，而接下来如何才能买到理想中的房子、买房后如何优化房产配置，这些又是每个买房者必须考虑的问题了。在大众理财时代，我们要明白这样一个道理：理财理的不是钱，而是人。因为房产投资不仅关乎现在，更关乎未来，只有明白了这点，制定并落实买房计划才有方向和目标，才能做出一份切实可行的资产配置方案，让现在的资产不断增值。

核心1：将家庭梦想数字化，制定资产负债表

为了能顺利买房，并在买房后仍能过上有质量的生活，买房者需要根据家庭需求和实际支付能力综合考虑，审慎计算净资产，从而评估自己的购房能力。如果不了解或不顾家庭的实际资产情况而盲目贷款买房，那么即使能顺利买上房也会严重影响家庭以后的生活质量，甚至有可能面临因收入减少影响还债，而被加收罚款利息的危机，更严重者可能会被冻结或收回抵押房产。因此，为了能及时、准确了解家庭的资产状况，精确、客观地对自己未来家庭资产进行规划，买房者必须认真制定一个完整的家庭资产负债表。

子安说：

房产没买对，努力全白费

资产负债表是家庭财务报表中的重要报表之一，它能显示家庭所管理的经济资源及所承担的一切债务，在理财中有着十分重要的作用，在优化家庭消费结构、帮助家庭资产快速增值、建立家庭信用评级体系等方面发挥着重大的作用。

家庭资产，即家庭所拥有的全部资产，包括流动资产、金融资产（生息资产）、自用资产。这些资产在家庭财务规划中极为重要，因为它们是实现家庭财务目标的基础。家庭负债包括全部家庭成员欠非家庭成员的所有债务。

表2 家庭资产负债表

家庭资产情况		家庭负债情况	
流动资产	现金、活期存款、定期存款、货币基金等	短期负债	信用卡透支、短期消费贷款、短期私人借款等
金融资产（生息资产）	银行理财产品、股票债券、外汇期货、黄金等	长期负债	房贷、车贷、长期贷款、赡养老人、抚养子女等
自用资产	住房汽车、家电家具、金银首饰、藏品等		
资产总值=流动资产+金融资产（生息资产）+自用资产			
负债总值=短期负债+长期负债			
净资产=资产总值-负债总值			

举个例子，张先生家有现金5万元，银行存款55万元（其中活期5万元，购买银行理财产品50万元），余额宝存放40万元，有一套自用房产（价值300万元，其中贷款200万元），另外向亲戚朋友借款50万元，还有一台自驾车价值50万元（其中信用卡透支30万元）。此外，张先生购买股票、基金200万元。请问张先生的净资产是多少？

表3 张先生的家庭资产负债表

资产（万元）			负债（万元）		
流动资产	现金	5	消费性负债	信用卡透支	30
	活期存款	5	消费投资性负债	住房贷款	200
	余额宝	40		私人借款	50
金融资产	银行定期/理财	50	资产总值：650 负债总值：280 净资产：370		
	股票/基金	200			
自用资产	自用房产	300			
	自用汽车	50			

从上表可以看出，张先生家的净资产是370万元，如果还想继续买房或者进行其他投资，那么家庭负债率多少才合理呢？家庭的合理负债率（负债率=负债总值/总资产）从30%、40%、50%不等，但50%是个警戒线，即家庭负债率最高不要超过50%。个人可以按照家庭的实际情况而定，好好算一下自己的负债总值占总资产的比例，并将这一比率控制在合理的范围之内。

核心2：根据自己的风险偏好确定购房策略

风险偏好是指为了实现自己的目标，投资者在承担不确定的风险时所持的态度，这涉及投资者的个人风险承受能力。这种能力的评估通常要根据投资者对理财产品的投资范围、风险、收益、流动性等因素来设定。不同的人由于家庭财力、学识、投资时机等因素的不同，其投资风险承受能力也就不同。同一个人可能在不同的时期、不同的年龄阶段及其他因素的影响下表现出不同水平的投资风险承受能力。

因此，个人投资风险承受能力是个人理财规划当中评价风险偏好的一个重要依据。

买房也是如此，要根据自己的风险偏好、风险承受能力来确定购房策略。不同风险偏好的人对风险承受能力各不相同，在购房计划上也各不相同。有些人可能喜欢追求刺激、高风险，有些人则可能更愿意求稳。根据每个人风险偏好的不同，可以将其分为风险回避者、风险追求者和风险中立者。

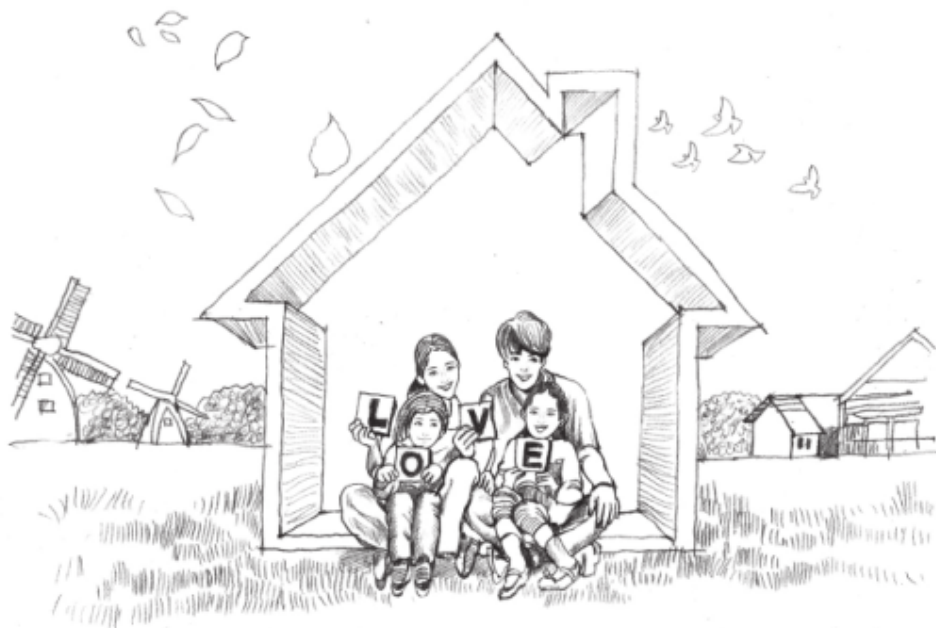
风险回避者的态度是，当预期收益率相同时，偏好于具有低风险的资产，而风险相同时，则钟情于具有高预期收益率的资产；风险追求者与风险回避者却恰恰相反，风险追求者通常会主动追求风险，喜欢高风险收益胜于收益的稳定；风险中立者通常既不回避风险，也不主动追求风险，他们选择资产的标准是预期收益的大小，而不管风险状况如何。

除了个人的风险偏好外，还要根据家庭现在和未来的资产情况来确定不同的理财策略，即综合考虑目前收入、未来收入，以及可预期开支、工作时间、退休时间等诸因素来决定目前的消费和储蓄，以使消费水平能长期保持相对平稳的水平。

核心3：购房资产配置与房产选筹

资产配置，即投资规划，一般是根据我们的风险偏好来进行资产规划的，而资产配置又关系到选筹问题，即判断投资产品价值高低的问题。买房者根据个人的风险偏好制定好相应的资产配置后，如何选择增值可能性高的房子呢？首先，你要清楚每种房产的发展阶段、价格波动、交通距离及在城市中扮演的功能属性（学区房、城市中心等）。

就发展阶段而言，我会倾向于选择发展中期的房子，因为这个区域的房产设施还在逐步兑现，价格还相对较低，其增值空间和涨幅也相对较大。而在发展成熟区域的房子由于区域的整体设施已经相当完善了，而且价格也相对稳定和偏高，因此增值空间已经很少了，在价格上就不属于上涨或暴涨类型的区域。而发展初期的房子，会有一种风险，即因为尚在规划，就意味着你需要承担较长的时间成本和机会成本，才能获得预期的收益。当然，如果在入手时，这种区域的房产价格很低，那么也是可以的，因为后期房价还是会随大势上涨，能获得的涨幅还是很不错的。此外，你会发现即使行情不好了，发展中期的房子的跌动涨幅也会低于其他区域的房子，上涨的幅度也是一样，会维持在一定比例上。



**给你爱的人
一份安全感**

就地段而言，我会倾向于选择离市中心近一点的房子，即使行情不好，这个区域的房子永远比郊区的房子跌得慢。但如果行情特别好，它的房价就会涨得特别快。因此，选择行情相对稳定、安全性相对高的房产，还是大势所趋。

此外在选筹上，资产增值可能性的高低还是取决于你第一次的资产配置。如果你第一次资产配置就已经有很大的增值收益，那么在之后的投资上就有更多机会和更多可能性获得更多的收益。不过，资产配置因人而异，绝对不存在最佳标准，按需求配置资产才是最恰当的理财方式。

核心4：优化房产配置，调整投资策略

优化房产配置，即卖掉一些增值空间较低、发展空间相对较小的房产，换入发展前景更好、有更大升值空间的资产。随着个人资产的不断增长，很多家庭会不再满足于基本的住房需求，越来越多的人开始计划房产配置的优化升级。但不管如何计划，优化配置的投资和理财策略方案还是基于我们目前手里所拥有的资金和资源来做优化调整。

家庭选择房产的优化，一方面是根据市场的发展趋势和政策变动来进行调整，另一方面要结合家庭收入的增加、家庭人口的增加及理财意识的增强来选择。因此，这种优化需要每经过一段时间就更新一次。

那么，如何才能安全、顺利地优化和调整房产配置呢？当然这还是要以家庭资产情况为基础，做出符合家庭需求的优化配置计划。在做出这个计划前，你仍需要考虑家庭资产负债率、资金的流动性、房产投资的升值空间等这些因素。因为在市场经济体制下，市场是资源

配置的决定力量。但市场配置资源客观上存在不足，不可能使资源配置尽善尽美。

因此，优化房产配置的核心就是要保住本金，我们要选自己能力范围内最有把握的筹码。这样融资方便，贷款也方便，转售也方便。当然，不同类型的投资者应根据自身特点，在自己风险承受能力之内优化资产配置结构，依靠多种类型的投资渠道实现财富增值。

子安说：

一套房子就是一个公司

在买房的过程中，建议谨记这四点核心，一步一步制定并落实买房、优化配置的计划。无论首次买房者，还是想优化房产的人，都要时刻了解市场动向和政策的变动，在资产稳定的情况下进行资产的升值、投资。合理配置自己的资产，考虑个人的风险承受能力，综合规划自己的资产配置，在保障住房需求的前提下进行优化配置，这才是最恰当的理财方式。

第三节 购房的省钱策略，帮你轻松省下十几万元

你是不是常常为了省钱在淘宝上花半天时间挑选适合的衣服，对比颜色、款式、价格，恨不得把所有买家评价都看一遍，就只为了买个价格适中、品质又好的衣服？你是不是在出去旅游之前，翻遍网上所有的攻略，找适合自己的经济路线、挑酒店、挑旅游景点、准备护照，就只为了有一场实惠又开心的旅行？你是不是每次买菜都讨价还价，说破嘴皮，就只为了省10元钱？

假设每天让你省10元钱，30年下来也就能省10万元，而我在买房的那一刻一下子就省了10万元。其实你做过的事情，我以前也做过。但你有没有细想过到底能省多少钱呢？小事做攻略，大事上却不动心思，往往在懵懂无知的情况下就做决定了。你是不是觉得买房时卖家或者开发商开价多少钱，就是要多少钱的？你是不是觉得中介公司的中介费是公司规定的，就没有谈的空间了？以我购房的省钱经验告诉你，以上全错。在小钱上面斤斤计较，反而在大钱上面不动心思，是对自己和家庭的不负责！我将分别从买房前、买房中、买房后给大家各分享两个省钱策略，帮你轻松省下十几万元。省钱就是赚钱，省到就是赚到。

省钱的第一步骤永远不是先学会磨嘴皮子，而是先学会算账。我们必须列出买房过程中会产生费用，所以才能把费用降低。如果你不知道要去往何方，你又从何开始着手呢？通常来说，我们在买房的过程中会支出以下这些费用：首付、交易费用、税费、中介费、银行贷款费及装修费。你只有把每一个环节的费用都算得极其清楚，你才有办法在每一个环节里针对特殊的情况省钱。

假使你买房的费用有50万元，如果你能省10%，那就是省5万元，省20%就是10万元。运用我教你的省钱策略，你可以省下20%~50%的费

用。接下来，我将从买房前、买房中和买房后一一为你剖析。

1. 买房前的省钱策略

策略1：买“满五唯一”的房子最省钱

市面上大体有三种房子：第一种是不满2年的，意思是房主买到手还不到2年；第二种是房主买下2年以上但不到5年的房子；第三种是房主买下房子的时间满5年且是其唯一房产的房子。根据国家现行政策，“满五唯一”住房的转让可以免交个人所得税和营业所得税。因此，在选房前，你需要知道国家对长期持有物业的人是有税费优惠和打折政策的，而国家对“满五唯一”的房子优惠力度最大。

子安说：

关于房产最好的建议是长期持有

举例说明买这三种房子的差别：买不满2年的房子，它的税费通常情况下接近10%，也就是说，价值500万元的房子，你需要交50万元左右的税；买2年以上但不到5年的房子，你就能省一半，也就是说，买2年以上但不到5年的房子，价值500万元的房子大概只需要你支付25万元左右的税；第三种，满了5年的，而且又是房主名下唯一的一套房子，你就能再省一半的钱，也就是500万元的房子，你只需要支付12万元左右甚至更少的税。

所以在这个过程中，只要你能可以合理合法地利用好这些优惠和打折政策，你就能最多省下来近75%的税。

策略2：争取跟房主谈判，省下来的就是净利润

房价并不是房主出价多少你就必须接受多少，在这个过程中，你可以运用一些技巧和方法，把价格谈下来，比如说让房主为你分摊部分税费达到成交的目的等。在这个过程中你谈判省下来的每一分钱，都会成为你的净利润。

技巧一，不要透露过多个人信息：如果你想争取更多的主动权，就不要轻易向房主透露过多的个人信息，比如你的购房经历、家庭背景、经济实力、购房关注点等。

技巧二，提前多了解：首先要尽可能多地了解房主情况和房子情况，这是谈判成功的前提，包括房主的背景、经济实力、信誉，以及房子的质量等，必要时还要到现场考察。

技巧三，隐藏对房子的好感：在和房主沟通谈判的时候，可以透露出你买房的意向十分强烈，但是对此楼盘要故意表现出冷淡的态度，给房主一种漫不经心的感觉。越是这样，房主就越是想拉拢你，会主动告诉你一些额外信息。不要急于成交，慢慢聊出感情，让房主知道你买房的不易，获得同情，也许最终成交价就会有所降低。

技巧四，尽量找房子的不足：自己看中的房子再好，也要将其说得一无是处，在看房的过程中抱怨一下房子的不足之处，例如：楼层不好、阳光不好、户型不好等，反正只要让房主觉得你对房子不是很满意，就能够为降价留有一定的余地。

2. 买房中的省钱策略

策略1：不要为精装修买单

在去看房的时候，你是不是看到豪华装修的房子时就两眼发光，而看到装修一般的房子时就嗤之以鼻、不屑一顾？你是否有完美主义倾向，一定买那套装修最漂亮、最温馨、最有画面感的房子，尽管它

比楼上同户型的房子高出二三十万元，你也愿意买单？我却不会。我会挑选同小区装修最破最烂的那套房子。因为我可以因此至少省10万元~20万元。可能你就会问了，你不还得重新装修，再花二三十万元吗？请仔细回忆是谁告诉你装修一套房子要二三十万元的？我做了上千套长租公寓，都非常漂亮，一套才三五万元甚至一两万元！另外，你收房的时候可能会认认真真地检查墙壁是否渗水有裂痕，厨卫防水是否做好，水电是否通畅，层高是否达到标准，门窗密封性是否正常等。总之，房子是否合格很可能关系到整个家庭生活质量，很多项目的验收只有专家才能看得出好坏，所以你甚至可以带上一个做工程的朋友一起去看。

策略2：勇敢地找中介帮忙

当你咨询中介费的时候，中介人员往往会告诉你：“按照公司规定，要收取3个点的佣金。”如果你还没有开始看房就开始谈中介费，一般来说中介就不会理你了。在买房的过程中，中介费用其实是一个很大的支出，500万元的房子大概需要15万元的中介费，并且中介对中介费一般是比较坚持的，这关系到他的收入。因此我们需要选择一个合适的时机，让中介又乐意帮你省中介费，又不会伤你们的感情。

谁能给你找好的房子，这是一个极其关键的事情。如果你一开始就跟中介谈中介费，中介会认为说，其实你可能不诚心买房子，或者买了以后也不会给他付中介费。他会怀疑你有跳单的风险和可能，因此他不会把好的房源给你，还会在中间为你设置重重障碍，所以你不应该一开始就谈中介费，你应该跟中介保持良好的互动关系，并承诺会给他相应的费用。



**最好的办公点是
中介公司**

而真正省中介费的时机应该是在买房的中间，就是在你基本已经确定要买定这套房子的时候，再来跟中介谈中介费。你可以告诉他这套房子离自己的预期和家人的期待还是有距离的，对于这房子也是处于两难之间，现在非常犹豫不决。你还可以说，你现在首付也不太多，就差10万元左右，怎么样才能够买得起这套房子呢？在这个时候，你猜中介是怎么想的？他面临着两个选择：第一，他能成交这套房子，而且收全款中介费，也就是15万元收入。但如果今天这单无法成交，你很可能明天决定不买这套房子了，那他面临的第二个选择就是：他收不到一分钱，收入为零。

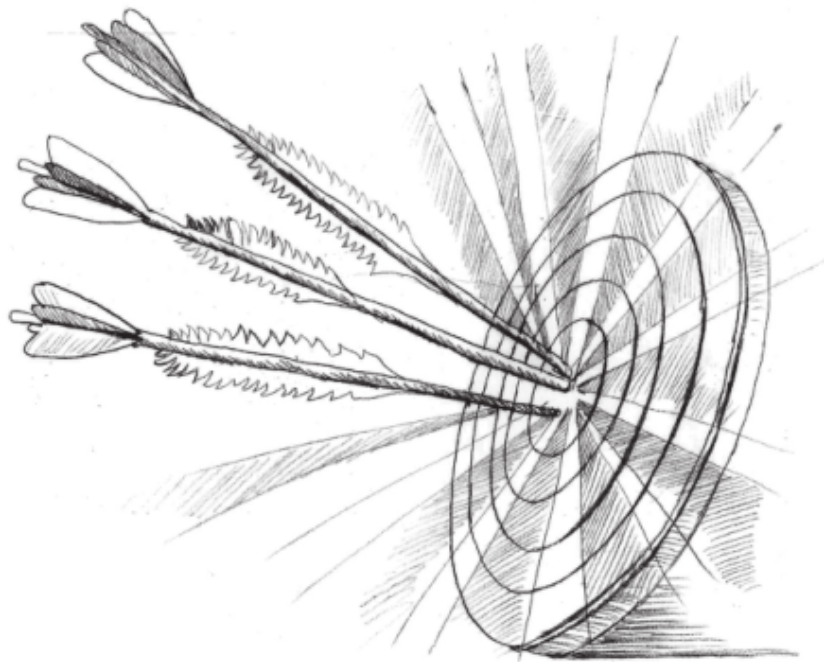
因此在成交前的那一刻，中介是非常愿意促成的，少收点钱总比收不到要好得多。在这个时候，特别容易协商中介费。因为你们的关系已经建立了，你以请教他的方式来处理这个事情，而且他确实看到你买房的诚意。这个时候，砍中介费才会变得又轻松又有效，同时又能够保住你跟中介的关系。中介费一般能砍多少下来呢？结果可能超乎你想象！假设中介费按3个点收取，那就是15万元，有可能他会给你打5折，你能省下7.5万元；可能他会给你打3折，你就能省下10.5万元；有可能他会给你打2折，你就能省下12万元。这些折扣，我都经历过，所以我们要勇敢地找中介帮忙。

3. 买房后的省钱策略

策略1：提前收房入住，节省6个月租金

接下来说一下买房后如何实现省钱呢？你是不是这么认为，房子都已经买了，所有的税费都已经交了，房子都在我名下了，我还怎么省钱呢？是的，你说得没错，正常情况下，这已经结束了。但是我可以很明确地告诉你：买房后依然会有省钱的方式。

正常情况下，你交易一套房子的周期是3个月。交易后装修的周期也是3个月。因此，你从买一套房子到收房，周期应该是6个月的时间。如果把这6个月时间用来出租，一个月租金是5000元，你就可以有3万元收入。因此，如果你能够让房主提前交房给你，是不是就能够省下很多钱？你能够提前享受收房的快乐，也可以提前规划你的装修和搬家计划，让这个事情变得又轻松又美好。



**优先摘取
最近的苹果**

那如何能够让房主提前把房子交给你呢？你可以如实地向房主阐述你的情况。比如如果半年以后才收房，有可能遇到梅雨季节，又不好装修，而且家人都希望能够搬过来，希望房主能够通融一下。不一定每一个房主都会答应你这个条件，但你要相信一定有一个房主愿意答应你，只要你勇敢地提出这个请求。

策略2：材料人工分开弄，让你装修不花冤枉钱

或许你想把所有对家的美好想象和对生活的期待都装到这个家里面，因此你可能不愿意把房子装修得普普通通。我的想法跟你是完全相同的，我也希望买房以后能有自己的家，能住上自己最喜欢的风格的房子。然而，同样的装修，我能够省一半的钱。

装修这个行业是极其不透明的，这里面套路比较多。装修公司赚的钱大多是分两块：一个是工人的溢价，一个是装修的材料。关于工人的溢价，你可以通过对比多个工人的价格，选择最合适的。同样是刷墙，一个工人报价8000元，另外一个工人可能只报价2000元，而他们的工作质量是差不多的。而如果把所有的工种都加起来，也许这个装修的工钱部分就能省50%~70%。也就是说，你原本计划花费30万元的装修，在保质保量的情况下，仅需要花费15万元就能完成，而这是每天都在真实发生的事情。

另一个就是关于装修材料方面的支出。我知道你想要用最好的材料，但如果你把材料外包的话，装修公司一定会给你选择品相同样好的材料，但出来的效果却不太好。最后你不只花了钱，还容易出问题。因此，把工人和材料这两件事情分开，是我要教大家的一个秘诀。材料一定要自己亲自采购完成，这部分能帮你省至少30%~50%的装修费用。

买房花费的可能是你所有积蓄，所以在买房过程中能省则省，如果找对了时机和方法，自然就可以为自己省下不少钱。因此，计算好买房前、买房时、买房后的各项费用，牢记以下6个省钱秘诀：

找对低价房子

选择“满五唯一”的房子

在买房前算好各个过程中的所需费用

学会与房主谈判

勇敢地谈中介费

永远不要为装修花冤枉钱

第四章 如何选到有增值潜力的房子

第一节 用“三中”选出全城升值最快的地段

买房时，除了房价和户型，我想地段是每个买房子的人都特别在乎的。甚至于很多小夫妻在选房时因为地段选择不统一，结果分道扬镳。之前有位学员抱怨道，他和女友计划在青岛买房结婚，女方希望买在市中心，地铁新线边上，而他想买到郊区。他告诉我，他也很想买在市中心，而且女友选择的地段不仅交通方便、经济繁华，而且离工作单位非常近，但贵啊。太贵了。出于房价压力，他不做让步。结果最终房子没买成，婚礼也泡汤了。

他问我：“为什么她这么物质，不体谅自己，因为买房看清了她是什么样的人，我觉得太值了。”

而我却为他感到不值。因为他女友的眼光显然比他要长远得多。

地段越好，升值空间越大，保值性和抗跌性越高

从家庭理财角度来看，买房时，如果地段选得对，那增值空间太大了；如果选错了，不仅贷款压力大，而且住和租都不合适。

我们生活中经常会有这样的感受，就是两个人于同一年在同一座城市的两个地段分别买房，但过几年后发现房子的升值差别非常大。一个人的房子经过这几年，升值很大，翻了好几番，甚至可以卖掉这

一套换两三套小的房子；而另外一个人的房子却丝毫没有升值，甚至房价还跌了。那么，后者则属于房产投资的失败者。

这两个人，或许是好友，或许是同事，经济能力不相上下，却因为买房子时选择地段的不同，在几年后造成资产的悬殊差距。而造成这种差距的原因是什么？是决策。我想我们每个人在做任何事时都会有不同的决策，当然导致决策不同的原因有很多。但就买房这件事而言，如何选房才能保证决策的正确？谁都想轻松选出全城最具升值潜力的地段，可是怎么选？如何保证自己不后悔当初的买房决策？

李嘉诚曾经连续多年稳居全球华人首富宝座，有人问他关于购房升值需要考虑的因素时，他斩钉截铁地回答：决定房产增值的因素，第一是地段，第二是地段，第三还是地段。李嘉诚的这一“选房地段论”一度被房地产界奉为金科玉律。

什么是好地段？当然是升值空间大的地段。大家都知道好地段的房价格外贵。可是我想要说的是：好东西没有便宜的。因为它值得，所以它才贵。

一套房子的增值潜力和利润空间关键取决于地段，好的地段带给你的增值资产十分可观，甚至可以让你的资产翻倍增长。而且事实证明，好地段的房子更抗跌。位于市中心的老房子即使特别破旧，但是依然可以卖个好价钱，甚至比郊区别墅的均价都要高很多。2008年，楼市遭遇十年来最大的跌幅，深圳楼市首当其冲，但是华侨城的波托菲诺、红树湾的红树西岸等位于城市核心地带、占据城市最佳地理位置和成熟配套设施的楼盘，在抗跌性上优势相当明显。所以，好地段的房子，不仅增值潜力大，而且抗跌性高。

那么如何才能确定升值潜力最大的地段呢？我提炼出选出全城最快升值地段的三个标准，我称之为“选房的三中原则”。

“三中原则”第一中：选中心城市

当年轻人手里有点积蓄想要买人生第一套房子时，常常会纠结于买自己工作的一线城市的房子还是老家的小城镇的房子。就拿北上广来说，大多数白领都是漂着，除了工作在这座城市，其他所有的关系、朋友、情感都放在了老家。因而，如果有了一定数量的首付款，他们往往选择回老家买房。与大城市相比，老家房价低，同样的钱可以买到又大又新的房子。而换成在大城市买，同样的钱却只能买又小又破的二手房，而且还贷压力大。从心理学上讲，买新房能满足人本能对优越感的追求，而且经济压力小，人们会感受到对生活更大程度的掌控和驾驭。但这种买房心理和行为却很大程度上限制了人的发展。

我所提到的第一个地段选择标准就是：选中心城市。所谓的中心城市，即指经济发展快、消费水平高、有更大发展空间和机会的大都市，如北京、上海、广州、深圳，各省会城市和中心城市经济特区等。如果你在这类一线城市工作，我强烈建议你房子买在这儿；如果你在二、三线城市工作，也并没有去一线城市发展的计划，那我建议你房子买在二、三线城市，而不是四、五线城市。总之，你要买房，就一定要买在你活动范围内最好的那个城市。

首先，越是中心的城市，房价升值空间越大。

人才和财富的流动方向，从来都是一致的，这规律亘古不变。很多人抱怨大城市压力大、房价高、物价高、上班路程远、天天堵车、空气不好，但还是一股脑涌入大城市谋生。有人的地方，才有经济，有人的地方才有发展。尽管大城市有各种不利于生活的缺点，但到大城市工作或谋生的人都是看中了这里的发展空间大、机会多、机遇好、设施先进、薪资高，而且大城市的时代感和节奏感让人热血沸腾，能够带动一个人的发展，激发出发展潜力。这是安稳的小城市所

给予不了的。同样的道理，小城镇给不了你发展空间，它同样给不了你有增值潜力的房子。

子安说：

三套一线房，胜过黄金郎

2016年数据显示，中国房价上涨前10位的城市，其中的8个同时也是人口净流入排前10位的城市。随着时代的发展，越来越多年轻人逃离老家，跑到大城市打拼、实现自己的梦想，甚至很多不发达的地区只剩下了留守老人和留守儿童。这类小城镇的发展速度非常缓慢，甚至停滞不前。如果你把房子买在这样的小城镇，房子如同这里的万物一样发展缓慢，升值空间十分渺小。但大城市却不一样，尤其是一线城市和省会城市重点城市，积聚了各行各业的精英，这些人推动着整个城市经济的发展，你的房子也随着城市的发展不断增值，越来越值钱。

不管在哪里买房子，都需要付首付款。但从资产回报率来看，买中心城市的房子，投资回报率最高。买小城镇的房子，比如总价100万元，首付30万元，5年后的房价都没有多少涨幅，同样的房子没有增值，资金是流动不了的死钱。从投资回报来看，你5年前的30万元投入没有任何回报。而买大城市的房子，总价100万元比如首付30万元，5年后的房价翻了1番，此时总价为200万元，现在再买房需要首付60万元了。从投资回报来看，你5年前的30万元投入成了100万元涨幅+30万元本金，这个投资回报率是惊人的。从这个角度来看，虽然大城市的房价高，但前期的投入都能生钱。

其次，越有经济实力的城市，越能“富养”你的房子。

在任何时候，我们都应该用发展的眼光看待问题，对于买房这件事，更是这样的道理。现在全国各大城市都在“抢人”，很多城市甚至推出了落户优惠政策，如西安2018年落户新人口达55万人，这样的落户优惠政策尤其针对应届大学毕业生。

大城市的落户优惠大比拼，表面看是“抢人”，实质上是抢资源和生产力。知识就是财富，思想导向在哪里，哪里就有发展。一个人把户口迁过来了，自然要在这个城市工作、发展，最后成家置业。置业的过程，是城市之间经济资产重新调配的过程。拿两个年轻人来说，谈恋爱，结婚生孩子，要在工作的城市买房子，这意味着他们背后双方的父母为了支持年轻人更好地发展，会把积攒的存款投放在他们工作的城市去买他们能够供得起的房子。所以，越发达的城市会越发达，而越是发展无力的城市在这场城市与城市之间的“决斗”中只能越来越没落。在这场没有硝烟的城市之争中，如果你把房子买在了没有胜算的小城镇，那房子的未来会跟城市一样，日渐没落；如果你把房子买在了具有绝对竞争优势的大城市，那房子也跟着“沾光”，越发值钱。



**别忙着工作
没空赚钱**

总之，任何时候买房，只要买得起，你一定要买中心城市的房子，最好是中心地段的房子。当今娱乐圈明星买房呈现出一个非常有趣的现象，大明星、导演都选择在上海、北京等地买房，以北京最多。甚至于中国内地其他省份及中国港澳台的很多明星都在北京的市中心区拥有自己的1套或多套房产，原因很简单：北京是影视娱乐公司集中区，文化氛围浓厚，明星在北京买房可以更利于个人事业的发展，为自己创造更多的资源和机会；北京教育和医疗条件国内领先，明星们可以为自己和家人的健康及孩子的教育获得更大的保障；北京是我国的政治中心、文化中心、国际交往中心、科创中心，集四大中心于一体，在中国城市规划中，绝对没有任何城市可以与北京抗衡。这就决定了北京会成为中国未来经济发展的核心。这样的综合实力决定了如同北京这样的中心城市的房产升值潜力大，能“富养”房子，房产选在中心城市，稳赚不赔。

“三中原则”第二中：选中心区域

根据第一个标准选择了中心城市后，还要确定买城市哪个区域的房子。城市每个区域的发展现状是不同的，中心区域、近郊、远郊、新区、旧区的经济发展状况都是不同的，房价自然也千差万别。选区域时，有两点：选热点地带和黄金地带。

我国70%的大城市的发展都存在明显的热点转移现象，这是客观存在、有规律可循的。城市热点转移的原因有很多，可能与自然因素有关，可能是老城区的改造成本过高导致城市规划放在新区域上，也可能因为城市人口数量阶段性飞跃导致发展重点的转移。总之，形式多种多样。而一个城市的潜在热点转移地带，是最值得买房的区域。

“低价买入，高价卖出”想必是大多数买房者最期待发生在自己身上的事。而买热点地带的房子能保证这一结果最大概率性地发生。如果你把大量的钱都投在了城市的“边缘发展区”，如人口稀少、技

术落后的郊区，那房价暴增绝对是小概率的。但如果你把大量的钱投在了城市的热点转移地带，那获得高投资回报率的概率是非常大的。

怎样来判断城市的热点转移地带？

1. 中心百货商场的转移。商场是城市经济发展的表现形态，所以商场的转移带动了城市重点的转移。哪里建大型商场，哪里就有可能成为城市发展的下一个重心。

2. 城市交通建设重点的转移，如地铁。在大城市生活的人都有切身体验，哪里开通地铁，哪里的房价就上升飞快。城市交通是城市人口流动的重要设施，而地铁口的开通会盘活这一片区的房产。

3. 开发区的建设。开发区往往反映了城市发展的方向，那里一定是城市最具潜力和活力的热点地区。

4. 大规模居民小区的建设。这个不用多说。有人的地方，才有消费。有了消费，才有经济的发展。

5. 校区的建设。如果某个地区建设了一所重点小学或中学，那这个学校周边的居民区住房很容易成为学区房。

6. 市政府的搬迁。市政府是城市发展的坐标，它迁移到哪里，城市中心就转移到哪里。

结合我提到的以上几点，你能够更大概率地踩对城市热点的转移。但是精确判断出一个城市的热点转移，需要对城市发展规划、经济建设重点及城市板块轮动规律有着非常清晰的把握。这个难度非常大。而且，城市的发展规划是动态的，很可能今年制定了地铁开通计划，但5年后还没有建好。你如果买了这个区域的房子，需要慢慢等待它的增值。这种投资的前景是非常冒险的。

用“中心区不变原理”确定黄金地带

如果踩不到热点转移地带，那就用最保险最笨的办法：选择城市黄金地带。城市发展的黄金地带是城市的中心，这个区域的经济已经活了，除非自然不可抗因素，如地震、台风发生，否则很难有突然就沒落的可能性。所以把房子买在黄金地带，一般不会错。

房价发展有一个规律，叫作“中心区不变原理”：过去30多年，城市化运动突飞猛进，几乎每一个城市都在遍地造城，像摊煎饼一样扩充城市住房面积。但是城市中心区域，几乎没有大的变动。城市中心区不会随着城市房屋扩建的规模而发生改变。纵观世界其他国家的城市，纽约的曼哈顿、伦敦西区，在100多年前就是城市中心，到现在依然是市中心。伦敦西区的房子，能卖到人民币60万元/平方米，但距离这个区域只有半小时地铁的地区，只能卖到人民币7万元/平方米。以北京、上海为例，在过去30年中，这两座城市建城面积至少扩大了10倍，但是北京和上海的中心区位置丝毫没有动摇。北京房价最贵的地方还是东城、西城，上海最繁华的区域还是静安区和黄浦区。

如何判断一座城市的中心区域？我认为有三个衡量指标：1. 城市的第一高楼；2. 市政府大楼；3. 城市最好的小学。以这三处为圆心画圆，5千米内的大圆就是城市中心区域。

“三中原则”第三中：选中心地段

买房的第三个标准是：选城市发展中心地段。SOHO中国董事长潘石屹在接受采访时表示：“买房最重要的是看地段，不能贪图小利。”如果说城市发展的热点转移地带存在太多变数，不好判断，那中心地段相对容易些。我们都知道，一幢房子，大则200多平方米，小则60来平方米，这个面积是不会变的。你买时多大，它永远多大。所以房子养不大，但是可以养富。

房子的面积不能变，但是它的环境却会一直变化，比如小区边的交通、商场、学校、设施、写字楼等。所谓中心地段，是紧靠这些跟人们生活息息相关的设施的地段，可以参考如下标准：

1. 交通越便利越好，比如紧靠地铁、公交站、火车站等占据交通便利的地段。
2. 商场越大越好，最好紧挨商业街。
3. 附近有医院。
4. 周边教育配套，有重点或优质学校。

如果某个地段的商场越来越大，学校越来越好，医院设备越来越先进，交通越来越便利，写字楼越来越有人气，那么这样的地段绝对是买房优选点。因为随着这些设施的发展和改进，房子也会慢慢增值。不出几年，你的房子就被这个地段的经济“养富”了。

其实有一个更笨更笨的办法，就是选择租房价格高的地段，这些地段大多交通便利、生活设施齐全，即便你买了房子租出去，也可以赚得不错的租金。

地段选择原则：中心城市>中心区域>中心地段

很多人基于现实经济条件，是无法兼顾这三个标准的。所以我需要说明的是，中心城市、中心区域、中心地段这三个标准对投资回报率的影响是递减的。即中心城市影响最大，中心区域影响次之，中心地段影响最小。

中心城市决定的是城市与城市之间房价的比拼。很显然，五线城市与一线城市的房价及增值空间，没有任何可比性。如果你想衡量在

不同城市的买房投资正确率，那比较的前提必须是两个发展水平相当的城市，在这个基础上，才可以比较两座城市的中心区域和中心地段。

我的一个学员上完我的课后，把第一个标准去掉，参考第二个标准和第三个标准买了老家小城中心区域、中心地段的房子。从这个小城的发展来看，他这样的决策是非常正确的。他买的房子，一定是这个小城最具有升值空间的房子。当然，他的房子增值前景还是无法跟大城市相比。

因此，在买房时，我建议大家尽量参考“三中原则”的选地段标准选房。如果有条件选择中心城市、中心区域、中心地段的房子，你想亏钱都挺难。如果条件不允许，那就先考虑城市，再考虑区域和地段。



**穷人天天想
富人天天做**

第二节 如何选择性价比最高的户型？

买房者在买房时，通常会比较在乎房子的地段是否优越、交通是否便利、是否是学区房等因素，这些其实都是决定房子价值的“外部”因素，大都具有不确定性。而户型作为房子的“内部”因素，却是我们可以准确把控的地方。

那么，如何才能选到性价比最高的户型呢？为了能选到一套性价比高的户型，你需要了解选择户型的3个核心判断指标和5个要点。

选择户型的3个核心判断指标

1. 户型方正

首先，你需要知道什么样的户型才是好户型。在看房过程中，你会见到各种各样的户型，三角型、枪型、刀把型……无论这些户型的房子地段有多好、价格有多好、环境有多好，还是建议你选择户型方正的房子，因为户型方正的房子，其质量、采光、通透度等更有保障。

2. 开间合理

我们习惯上把房间的主采光面称为开间（房子东西墙之间的距离），与其垂直的面（房子南北墙之间的距离）称为进深。而一般意义上的户型方正是指户型的进深与开间之比合理，进深与开间的比例一般介于1：1.5之间较好。

开间越大，采光效果越好；进深越大，空间的利用率越高。如果进深过大、开间过小，就会影响户型的采光、通风，房内也会显得较

暗；而进深偏小、开间过大就不利于房间保温，浪费能源，北方尤其如此。而比较方正的户型能达到采光通风与保温两者间的平衡。

3. 朝向合理

房子的朝向指的是以门窗为准，正门的坐落方向。一般来说，房子的朝向优劣顺序为：正南、东南、东、西南、西和北。朝南的房子，阳光充足、南北通透、冬暖夏凉；东南方向的房子采光较好，通风略显不足、易潮湿；朝东的房子仅上午有阳光、通风差；西南方向的房子，采光较好，下午有太阳直晒的困扰；朝西的房子在采光时间段时阳光强烈，而且夏季热；朝北的房子，采光最差，夏天凉快、冬天阴冷。

但房子的朝向优劣还与房子周边的地域、地形、道路走向及风向等都有很大的关系。比如，从地域上来说，北方人喜欢正南朝向，因为这样更能冬暖夏凉；而广东一带城市对住房的朝向就不太讲究，因为纬度低，太阳直射角度高，甚至朝北的房子也会有不错的光照。

自古以来，坐北朝南是多数家庭的首选，这是迄今为止最常见的选房准则。即使条件有限，也要注意客厅和主卧最好朝南，因为这两间房间的利用率是最高的，需要最好的朝向。

选择户型的5个要点

除了户型方正、开间合理、朝向合理外，还有其他一些要点需要考虑，比如房子的动静分区、干湿分区、公私分区、房间的通透性及动线是否合理5个要点。一套动静分区合理、干湿区和公私区分离、采光通透、动线合理的房子不仅能让居住者心情开朗，也更容易降低房子的折损速度，延长房子的寿命。

1. 动静分区

房子是用来休息和居住的场所，动静分离的户型不仅可以为居住者提供一个安静、舒适的环境，而且能够让需要娱乐和玩耍的家人放松身心，不必担心打扰到别人的休息。动区是人们活动较为频繁的区域，生活中很多活动都会在这些区域进行，这些区域相对也比较吵闹，比如玄关、客厅、餐厅、走廊、厨房、阳台等开放空间。静区是相对动区而言的，这些空间的居家活动比较少、私密性较高，比如卧室、书房等。

2. 干湿分区

干湿分区是指将厨房和卫生间这两个湿气较重、容易产生脏污的房间与精心装修的、怕水怕脏的卧室和客厅等尽量分离。首先，厨房作为家居生活中最主要的污染源，噪声、油烟油污、污水等都集中于此，因此厨房的布置要尽可能靠近户门，远离卧室、客厅；其次，厨房与卫生间是房子中水管的集中地，从施工成本、能源利用、热水器安装等角度考虑，厨房应与一个卫生间相距不远。

如果房子干湿区分明，不仅能让空间使用更为合理，也能保持房子的卫生和安全，在很大程度上方便居住者的生活，提高生活质量，无形之中会给生活增加很多幸福感。

3. 公私分区

户型具有私密性的要求，需要适当保护居住者的隐私，不能让客人进门后就将房主的家庭生活一览无遗。公共区一般用于起居、会客等使用，包括客厅、厨房、餐厅、门厅等；私密区一般用来处理私人事务、睡眠和休息，主要包括卧室、卫生间、书房等。

为了保障户型的私密性，买房时需要注意两点：第一，在入户门外向户型内望去时，玄关处应当有所遮挡，避免站在门外就能将屋内

一览无余；第二，户型内部客厅、餐厅等公共活动空间与卧室等较为私密的空间之间应有视觉上的遮挡，避免在公共区间就能对私密空间一览无余，做到一定程度的“公私分区”。

4. 通透性好

通透性主要是指户型的通风和采光性能。要保证户型具有良好的通透性能，首先要求房子的户型要有合理的进深开间比，其次户型最好能两面采光和通风。卧室和客厅的采光效果放在首位，其次是厨房和卫生间。

一般来说，正南朝向、东南朝向、西南朝向的房子光照都不错，一天之内室内能够接受2~3小时的阳光射入时间就已经足够了，日照对消除房间内湿气、杀灭细菌、调节室内温度、加速空气流动都会有所帮助，不仅能节能环保，更能增强空间的美感和舒适度，让我们最大限度地与大自然亲密接触。此外，厨房、厕所是湿气比较重的两个区域，要尽量做到独立采光通风，也就是避免暗厨暗卫。

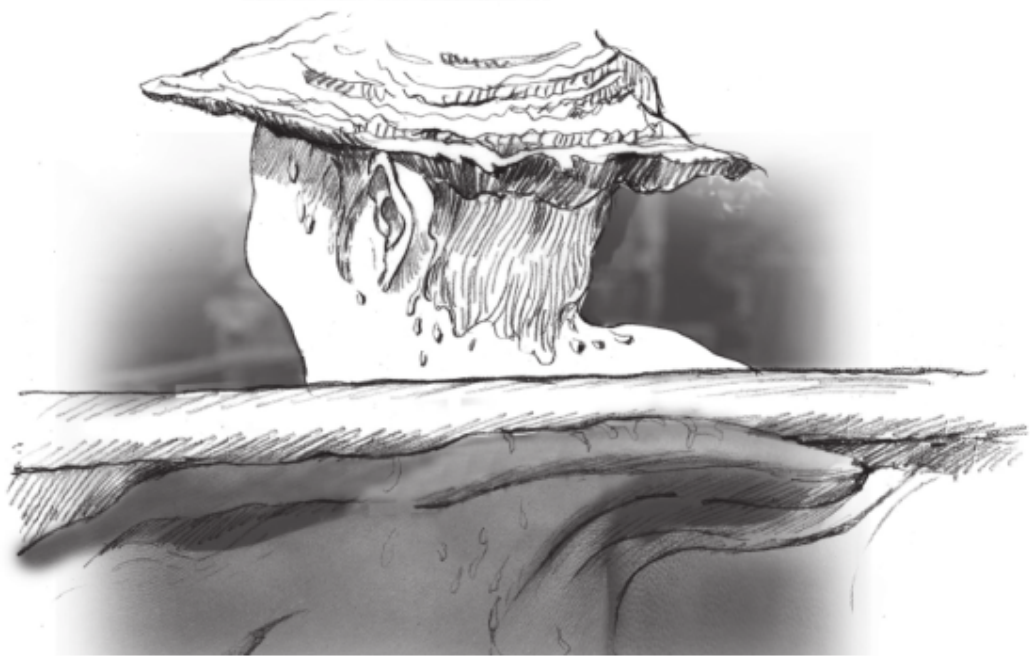
5. 动线合理

简单来说，动线是指人们在户内活动的路线，好的动线会使房子的空间布局更合理，利用率更高，居住体验也更好。户型的设计会影响到动线的走向，而动线的走向会影响到居住的品质。好的动线能够提升小户型利用率，而差的动线会使大户型变得“大而无当”，浪费空间。户内主要动线有三类，分别是来客动线、家务动线、居住动线。

来客动线，是指客人从入户门走到客厅、阳台和公共卫生间的行动路线，好的来客动线与家务动线和居住动线没有交叉。家务动线主要涉及的活动区域在厨房、生活阳台和餐厅。厨房最好设在靠近入户

门的位置，最好不要穿过客厅或卧室再进到厨房；生活阳台连接厨房，方便洗衣和拖地；厨房与餐厅最好连为一体，这样不影响做饭上菜。居住动线主要的行动区域一般在卧室，为主人的私密区域，因此最好不要跟来客动线和家务动线有交叉。

设计较差的动线户型，3条动线经常交叉——进厨房要穿过客厅，进卧室要穿过客厅，进餐厅要穿过客厅，客厅成了公共走廊了。这种动线设计不仅会浪费空间，还会徒增不必要的重复劳动，影响其他家庭成员的活动。



**不要满足于
艰辛的成功**

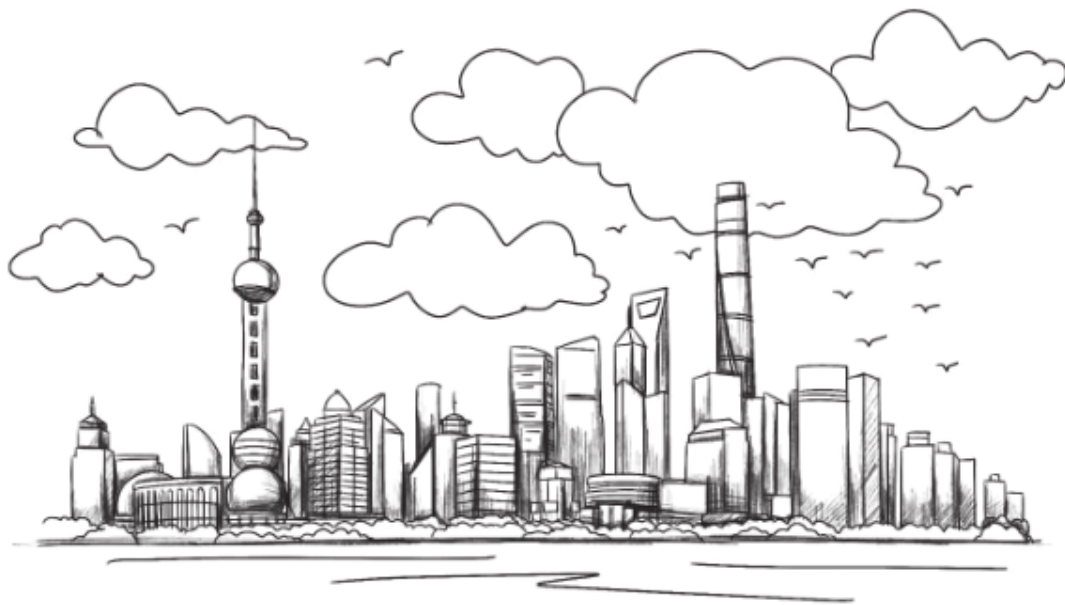
第三节 如何识别房子的隐形价值？

对普通买房者来说，买房虽然是为了居住，但房子也是家里最值钱的东西和最重要的投资。为了能买到有增值潜力的房子，买房者不仅要考虑房子的地段、交通等问题，还要考虑这些因素之外的东西，比如地域、圈层、户型、设计等，它们也能给房子带来另一种形式的价值。所以，除了买房时考虑的增值因素外，还有哪些因素会给房子带来一定的增值空间呢？

城市的地域优势潜藏的隐形价值

地域是一套房产隐形价值的重要评价标准。至于房子的设计好不好、户型好不好、外观漂不漂亮等问题，都只占房子价值的10%。有些买房者会发现很多二、三线城市的楼房竟然比一线城市更漂亮、质量更好，而且同样是几十层带电梯的楼房。这种现象经常让他们产生一种错觉：我为什么要在大城市买几万一平方米的房子，而不在二、三线城市买三五千一平方米的房子呢？这种错觉产生的原因是，买房者只从房子的面积、外观，即房子的内在因素来看待房子的价值，但是房子90%的价值并不在于房子的内在因素，而在于房子之外的东西。

但是如果再过两三年，你再来看这两个地域的房价，你就会发现二者之间的价值已经天差地别了，房子增长的幅度、需求量、各种优质资源、公共设施等，这些都会随着时间的推移让这两个地区的房价产生明显的落差。当然，也有些二、三线城市的房价会因某些因素上涨，且幅度很大。比如当地政府大力发展城市园林绿化、水域景观、公共事业等，都会让这些地域的房子价格上涨。但是，从长远来看，一线城市和省会中心城市的房产总是比其他地域的房产拥有更大的增值空间及可能性。



**只有大城市
才有房地产**

城市发展规划带来的增值价值与空间

城市的发展规划在推动房价上涨的浪潮中担任着重要的角色，城市空间布局、功能分区及中心区的位置、城市性质、人口规模、医疗、教育、娱乐、交通等各项因素都基于城市规划。随着规划方案的实施，一些原本极为普通的地方会发生质变，很多不起眼的房产会在城市发展规划下点石成金。比如近两年随着国家级新区“雄安新区”的开发，当地的房价在短短时间里就从每平方米几千涨到几万，直到现在依然火爆，这片默默无闻的土地一时间成为炙手可热的地段。

因此，一旦一个城市拥有良好的发展规划，拥有政府的大力扶持，这个城市的房产价值就会相应地增长。因此，买房者首先要对所在城市的相关政策和城市规划有一个全局了解，并从整体上分析所在城市的发展规划，从而在选房的地域上、位置上能够切中城市发展规划的需求，从而获得更大的增值空间。

隐形成本：存款收益赶不上通货膨胀，买房更受青睐

隐形成本，就是看不到的成本，比如通货膨胀导致你的人民币贬值等造成的成本损失。随着近几年的通货膨胀，现在的100万元已经远远不如5年前100万元的价值高，存款收益也远远赶不上通货膨胀的速度。相较存款储蓄来说，买房成为人们更想选择的投资方式。

买房的回报率远比其他投资的回报率高。如果一套房子有很大的增值空间，而且房子的流动性特别好，你就能很容易从银行贷到所需要的款项，比如一套房子值500万元，你就能从银行贷款350万元。如果房子增值了，你前期投入的资金也会相对增值。而银行利率和通货膨胀会让房子的隐形价值上升不少，比如你首付150万元、贷款350万元买了一套房，当这套房子增值到700万元的时候，你就可以从银行贷

490万元，这时候150万元首付的大部分钱就能提前套现出来了。也就是说，你投入到这套房子的150万元就和做生意一样，可能放进去只有两三年的时间，但你可以通过再次贷款将它取出来，也就是说你的本金已经回本了。这个时候这套房子的价值就完全不一样了，因为它本身就已经升值不少了。

为了让自己的居住环境更优质、出行更便捷，很多时候物业保障是你必须考虑的问题。有时候并不是你缴纳了相应的物业费就会得到100%的回报。作为买房者的日常生活住房，一定会出现房屋维修、停车位配置、楼层设施维护等情况，如果房产所在区域的物业很理想，很多时候能帮你省下很多开销和时间成本。

优质圈层，隐形价值不可估量

还有一个你必须考虑的问题——圈层问题。圈层是某一类具有相似的经济条件、生活形态、艺术品位的人，在互相联系中形成的一个小圈子。买一套房就如同买了一个圈层关系，圈层的高低是由你邻居的社会地位、文化修养来衡量的。如果你所在的小区周围都是些优质的社会精英，那么他们将会成为你房产持续增值的重要因素。因为这一因素决定了你的房产能有持续的、充足的“接盘侠”，即会成为其他买房者、房产投资者优先考虑的购房选择。更为重要的是，这一因素也为你房产所在的区域提供了一个相对稳定的需求市场，它创造了另一种形式的地段优势。

随着圈层越来越大，聚集在这一区域的人也越来越多，他们是城市精英、中坚力量、财富的缔造者，也是生活的品位者。他们会对房子的户型、景观、配套、服务等提出更高要求，同时对教育和健康更加重视；他们的社会地位和名望会吸引更好的资源，能够更好地改善本圈层的条件。这些东西——优质的教育资源、优良的环境、一流齐全的基础设施——无形之中会成为你房子的隐形价值。也就是说，圈

层不仅能让你的生活品质得到提升，同时也能让你踏进一个社会地位更高、文化修养更高的交际圈，而这种交际圈会逐渐实现“从邻居成为朋友，再到事业伙伴”的转变。

众所周知，中国香港的浅水湾和半山区是香港名士的聚集地。在浅水湾，陈道明、谢霆锋、张学友等娱乐明星都有居所；半山区则是马云、李嘉诚、李兆基等商业大亨置业的首选。在居住的层次里，他们选择了共同的圈层。

高品质、高品位户型装饰设计带来的隐形价值

虽然说房子的增值90%都来自房子的外在因素，但是如果房子在户型、设计、配饰上占有优势，这也会成为房产的附加值。一套房子经过设计，升级成一个透出高品质、高品位的家时，它所带来的不仅仅是视觉上的美学享受，还有房产价值的提升。

比如说，通过选择合适的家具、得当的组合方式，有效合理规划房子的空间，房子会给人一种宽敞阔绰的视觉效果，就会让人认为这套房子的实际面积更大，从而会认为这套房子有更大的潜在价值。此外，有风格、有个性的设计或者请知名设计师亲自设计等会为房子带来不小的增值空间。

总的来说，买房者需要考虑的方面有很多，对任何因素的理性考虑都能给房产带来一定的增值空间和隐形价值。买房者需要全局规划、长远思考，并对市场政策保有敏锐的洞察力，争取做出迅速的、精准的买房计划和方案。

第四节 如何低买高卖，完美选择买房换房时机？

对于普通买房者来说，最大的愿望应该是能够用最少的钱买收益最高的房产。但是大部分人都不能如愿以偿，总是错过最佳买房时机或者买了货次价高的房子。其实从来没有完美的买房换房时机，如果有，那就是踩准了点，在一个比较低的点买入，在一个比较高的点卖出。但几乎没有最高点和最低点，只有较高点和较低点。

那么，我们如何在较低点买入、较高点卖出呢？这需要买房换房者先了解以下4种心理误区：

心理误区1：拼命攒首付

大多数买房者的收入是不够全款买房的，即使够，也会选择房贷。但现在首套房的房贷利率最低也已经达到3成，二套房最低4成。特别是从2010年开始，房价不断上涨，8年前那些拼命攒首付的人，发现自己越来越跟不上房价上涨的速度了，而首付还是遥遥无期。正如有个段子所言：“当初买房首付款只差5万元，攒了几年钱，首付竟然差了30万元……”

房产大亨任志强说过这么一句话：想等房价下跌占便宜的人是不能得逞的，他们反而等来的是房价一次比一次高，最终成为买不起房的那一类人。很多拼命攒了几年首付的人望而却步，搁置了准备已久的买房计划。对这一部分人来说，他们需要做的是，在能承受的范围之内，下定决心，通过公积金、抵押贷款、首付分期等方式解决首付问题，然后在一个房价相对较低的时机买好房子。

心理误区2：等优惠利率

从2018年3月份开始，大部分银行上调了首套房贷利率。中国建设银行行长表示：“针对个人（住房）按揭贷款，银行为了防控风险对客户的审查也趋于严格。目前银行在调整规模和防控风险、执行政策等方面，偏紧是必然趋势。因此，价格会‘水涨船高’，不会再出现前些年利率8折或者9折的情况，这是市场发展的必然趋势，同时也有利于落实房地产调控政策。”也就是说，未来还想享受利率折扣几乎是很难的事情。

子安说：

银行是一生最好的合作伙伴

除此之外，接连不断的房地产调控政策，让买房成了一件困难的事情。很多城市开始出现“摇号购房”这一新的调控手法，与限购、限贷、限价、限售并列成为楼市调控政策的标配。因此，想享受利率优惠的年代已经过去了，而能够不受限制地买上一套房的可能性也越来越小了。对于那些在买房问题上迟迟下不了决心的人，或者在等着新的优惠利率政策的人，将要面临的是更大的限制和付出。

心理误区3：等地价下跌

随着近年来一系列楼市调控政策的出台，买房者期望的房价下跌的现象并没有出现，反而全国各地的土地出让价格出现明显上涨的趋势。而事实上，这些所谓的“调控”政策的目的并不是让房价下跌，而是抑制房价暴涨，也就是让房价慢慢上涨。换句话说，实际上楼市调控下的市场暗流涌动，表面上控制了房价大幅上涨甚至有下跌趋势，但实际上地价的单价还在节节上升。

数据显示：全国有50个城市，土地收入超过2842亿元，这和去年同期相比上涨了将近一倍。中国有14亿的人口，却拥有50亿人都能住

得下的房子，但一线城市仍然在抢地、抢房。为什么呢？因为地价越来越高了。据统计，2018年第一季度，全国300城共计推出土地宅地面积10084万平方米，同比增加33%；其中，成交的宅地面积高达8415万平方米，同比增加21%。与此同时，在土地出让金方面，300个城市宅地出让金总额7683亿元，同比增加34%。

房子始终是最保值的投资，不管政策怎么变化、房价怎么变化，性价比高的楼盘都不会有太大的波动，因为它具有较高的保值性。那些等着房价下跌、地价下跌的买房者必须认识到，楼市调控下的房价下跌是周期性的，即使下跌也并非实质性的下跌。

心理误区4：等一个逼自己买房的理由

买房，真的需要一个理由吗？如果说确实需要的话，那就是居住需要。特别是对刚需一族来说，房价的涨跌几乎和自己关系不大，因为不管房价走势如何，房子总是要买的。在中国，房子对于每一个人来说都是重要的。不管是结婚生子，还是给父母一个养老的环境，或者说给自己一个安定的生活，买房终究是我们人生当中不可避免的经历。

现在的高房价确实让很多人从心理上抗拒买房。他们总觉得不想这么年纪轻轻就沦为房奴，大半辈子为银行打工。可是这部分人想过没有，如果你不买房，只租房，那你只能为房东打工。区别就是，买房为银行打工，最后能到手一套属于自己的房子；而租房为房东打工，最后只能一无所有。

每个买房人最大的愿望是，用最少的钱买到物超所值的房子，于是就出现了以上经常出现的4种买房心理。太多的人都抱着这样的心态，最后要么望房兴叹，要么错过了最佳时机，白白浪费了一大笔资金。买房看的是时机，但是从来就没有最完美的时机，只有相对好的

时机。那么，如何把握这个相对较好的时机呢？什么时候适合买房、什么时候买房最合适呢？

买房的最佳时间：现在，马上

种一棵树最好的时间是10年前，其次是现在。买房最好的时机也是10年前，其次是现在。因为回头看10年前的房价，当时是最低的；10年后看现在的房价，此时仍旧是最低的。因此，对准备买第一套房的人来说，最佳的买房时间是一一现在，如果买房已经在你能承受的经济范围内。当然，你肯定听过“金九银十”等说法，但这是对开发商来说的，而对购房的你来说，你并没有享受到多少折扣。当然，一年中的确有几个时间点相对来说是买房的好时机：

比如市场最冷淡的时候一一春节前。这个时间段会有一大部分人对买房持观望态度，期待政府来年会出台政策调控楼市，让房价有下跌的可能。因此，这一时间段就处于买房市场的淡季，竞争没那么激烈，购房环境相对宽松，买房者的选择和机会也更多。根据近几年的数据显示，春节前房价趋于稳定，春节后涨幅平均在5%以上，有的甚至达到10%以上。

换房最佳时机：上涨时先买后卖，市场平稳时先卖后买

随着收入的增长和家庭人口的增多，有一部分人会因为自身原因萌生了改善住房的想法。对于想要卖房的人来说，什么时机卖、什么时机再买最好呢？最佳时机是价格和成交量都非常平稳的时候先卖后买，价格和成交量趋向上涨时先买后卖。

子安说：

房住不炒长持久安

2016年房价上涨的时候，我的一个朋友准备把房子卖掉，然后再买一套。当时我建议他，千万不要先卖了再买，因为等你卖完房子收到钱，你现在房子的房价已经上涨很多了，而你所付的首付也会多很多。他听了我的建议，先买了一套房子，过了一段时间后再卖了手头上的房子，此时他的房子比当时多卖了50万元。

如果现在一、二线城市的房价趋于平稳，甚至有些下调，你该如何选择呢？先卖了再买。因为如果你买了之后，自己的房子卖不掉，后果是很严重的，所以这个时候建议你先卖出自己手头的房子，然后再慢慢挑选自己满意的房子。

最佳买房建议：长期持有，买房不要等，买完了等着

很多人总是遗憾地说，如果我2014年在深圳买房就好了，那我現在就是富翁了。对于这一点，我们需要明白的是，我们是无法准确预测市场上的每一个节点的，也无法找准每个节点的。我能给出的最佳建议是——长期持有。你无法在房价最低点买入，但是如果你长期持有的话，你就可以获得每一次涨幅的收益，而长期持有的关键在于拥有长期稳定的现金流。

我们要用5年到10年的周期去看待投资这件事。用这样的眼光看待买房这件事，基本上绝大多数的投资都是能赚钱的，原因有二：1. 纸币时代的通胀压力；2. 经济增长的持续累计。因此，对那些持观望态度的买房者来说，如果买房在自己能够承受的范围内，建议先买房，房价上涨的趋势是不变的，只是涨幅大小问题。

那么，如何低买高卖、完美选择买房换房时机？总的来说，你需要明白：

第一，买房最好的时机是10年前，其次是现在，春节前买房也是一个不错的时机；

第二，建议换房的人在上涨时先买后卖，在市场平稳时先卖后买；

第三，买房最好是长期持有；

第四，买房不要等，买完了等着。

第五章 会买房的人，一定是谈判高手

第一节 买房人走过的最坑的路，就是中介的套路

楼市的火热带动了房产中介的蓬勃发展，每每新楼盘交付，最先出现的便是他们。不管是买房的还是卖房的，提起房产中介来，都直言有点头疼。有人甚至说房产中介在一定程度上成了房价不断飙升的“帮凶”。我们自己也知道，中介口碑差，找中介买房也很有可能被中介“宰”。但是好房源又都在中介手里，并且后续的各项手续的办理，如贷款的办理、房子的过户等，普通买房者并不懂，还需要中介帮忙完成。这时候中介的重要性就显现出来了。虽说三百六十行，每行的工作都值得尊敬，但在目前这样一个不安分的房产市场下，中介套路深不可测，真是让人又爱又恨。

巴菲特有句名言：“千万不要问理发师你是否需要理发。”同理，千万也不要问房地产经纪人的：我看的这个房子应不应该买？因为他们的回答只有一个：必须买。接下来，我们来看一下房产中介惯用的几大套路。

套路1：发布虚假房源

房产中介往往会先发布诱人信息：“最新房源出售啦！史上最低价格！”你看到消息后，会产生错觉，认为这是上天特意为你准备的房子。等你联系到中介时，剧情的发展往往会有两个走向。

第一个走向：中介回复说：“不好意思，这套房子刚刚成交，我们还没来得及把那条消息撤下来呢。不过我们手里现在还有几套类似的房源，现在过去看看吧。”这个时候你当然不愿意白跑一次，于是你就乖乖跟着中介去看其他更贵的房子了。

第二个走向：到实地看房时，你才发现原来看房软件上房子的装修、户型、面积、环境等都是假的或者由于拍摄角度的问题，跟实际情况有着天壤之别。这种情况下，你也只能去看中介为你“精心准备”的其他房子。记住：天上不会掉馅饼。低于市场价的房源有99%都是假的，剩下的那1%还没等你在买房软件上看到就被“秒”了。

套路2：营造房源抢手的恐慌

中介最引以为豪的是，凭借奥斯卡级别的演技，让卖家和买家全都听自己的。中介对卖家常说的一句话就是：“买家最多出500万元，赶紧出手吧，现在不好卖啊！”对买家常说的一句话就是：“盯上这套房子的有很多，再不买就被抢走了，快签吧！”再戏剧点的就是，可能旁边还有个托儿：“你买不买啊？你要是不买，我可就签了啊！”在这种氛围下，普通人是没有办法辨别真假的。其实这是一场精心策划的表演，为的就是营造一种房源抢手的恐慌感。所以我们在买房前一定要制定符合自己的买房计划，精准到价位、小区、户型等。只有坚定自己的初心，才不会被中介牵着鼻子走。

套路3：高价垄断房源

得房源者得天下。为什么有些房产中介公司能垄断房源？高价！高价！还是高价！高价对于卖家有利，也能让中介公司吸引到更多的房源。不仅如此，有些中介公司还承诺在一定时间内将房源卖出，逾期将提供赔付。这种承诺对卖家很有吸引力，在一定程度上加剧了中介垄断现象。房源到手后，中介就开始给卖家充当军师，劝卖家把价

格标高一点：“你这套房子定500万元太低了，要我说就索性定550万元，这样就算买家砍价，最多也就砍个20万元，你轻轻松松多赚30万元呢。”如此套路美其名曰是为卖家赚取更多利益，其实主要是赚中介费。

套路4：制造优惠噱头

很多人都知道现在二手房市场价格要比一般市场价格低很多，那买个低于市场价的房子是不是就是赚了？其实，低于市场价的房子不一定就是好房子，里面肯定有猫腻。比如房子有没有被查封？是不是凶宅？有没有被隐瞒其他信息？巨大的优惠前面一定是巨大的坑，在看到一套心仪的，尤其是低于市场价的房子时，一定不要不做任何调查就转账、签约。

另外，还有一些中介承诺零佣金购房、零首付购房、购房返租金等，看似巨大优惠，其实是房价在暗地里被抬高了，要知道羊毛总是出在羊身上的。这种类型的房子通常是买家缴“智商税”的“代表作”，真正抢手的房子又何必通过这种方式来售卖！

套路5：骗取意向金

买房过程中有一个新的付款由头：意向金。一般情况下，买家看中房源后可以和房东直接进行沟通，可是中介一般会说：“这套房子很抢手，你是不是来付个意向金？”其实意向金完全不能制约卖家和中介，只能牵制你。因为等你交完意向金，剧情接下来的走向一定是：“卖家要涨价。房子刚刚卖掉了。有一套更合适的，要不要了解一下？”总之，一旦交了意向金，你就被这家中介锁住了，只能被牵着鼻子走，完全失去了话语权。更有甚者，有些特别着急的买家没看到实房，就匆匆交上意向金，到时候中介会以各种借口推托，你也只能吃哑巴亏，死心塌地地在这家中介一看到底。因此，不要随意缴纳

所谓的意向金，约不到卖家、看不到房产证、没有谈拢价格，一分钱都不要付！

总之，很多人在买房的时候，为了图省事，都会选择通过中介去购买。但中介毕竟是中介，因此下面这几个判断中介是否靠谱的方法，你一定要掌握。

反套路1：选择大型中介公司

买房者在挑选中介公司的时候，一定要选择具有营业执照、口碑信誉良好的、规模较大的中介公司。另外，也可以去现场考察中介公司，看看他们的办公环境、着装仪容、对房源的介绍、从业时间、历史成交记录、二手房交易流程等。

反套路2：买房前实地考察

有些中介为了早日把问题房源销售出去，通常会隐藏真实信息，比如房子漏水、是凶宅、被查封等。很多买家也只是看看样板房或者中介发布的照片就匆匆付款，结果买到的房子也许餐厅窗户正对着别人家的卫生间，又或者终日不见阳光。因此在付款之前，一定要亲自去房子里实地考察一下，多走动走动，也可以向周边邻居打听一下房子的真实情况。

反套路3：货比三家，不露声色

一定要向中介讲清楚你的要求，比如朝向、户型、可承受的价格范围，不要让中介的套路影响你的判断。中介一贯先带你看一些较差的房源，然后再带你看一套比较理想的房源，这只是为了降低你的期望值，再促成你交易。另外，即使看到心仪的房子，也要不动声色，尤其是身边有中介的时候，别轻易流露出对房子的喜爱。否则，中介

又会使出攻心术了，比如卖家准备提价、这套房子很抢手等。总之，中介会频繁给你施加压力，让你心急火燎地定下。

反套路4：看准合同很重要

在与中介签订购房合同时，千万不可相信任何口头的诺言，所有承诺一定要写进合同里。购房合同中的条约越细，对自己越有利，不给黑心的中介和卖方任何耍赖的机会。另外，要特别注意合同是否存在不合理条款。

反套路5：坚持三方见面

如果买房者选择通过中介买房，那也许跟卖家面对面交流的机会就变得特别少，这就导致买家无法知道售卖这套房子的人是否真的就是房主，或者该房源是否真实存在。因此，你最好要求中介提供三方见面的机会，并验证可能存在的问题。

另外在交易过程中，买房者应该把和中介公司来往的书面材料，比如合同、收条及房产证等证件的复印件妥善保存，以免日后产生了纠纷，你却因为证据不足而无法保障自己的权益。

第二节 这样谈判，花最少的钱买最好的房

有人说：不擅谈判的人付出的永远是高价。在这个诸事都不确定的时代，掌握一定的谈判技巧是很有必要的。特别是在政策的刺激下，部分地区的楼市纷纷回暖，面对日渐抢手的楼市，买房者该如何与卖家或中介谈判，来保证自己的最大利益呢？

买房之初：知道自己想要什么

人们常说买房难，那么究竟难在哪里？“不了解”这三个字道出了一切问题所在：不了解自己的需求，不了解具体的产品，不了解市场详情……因此感觉摸不到头脑，买房自然就成了了一件很难的事儿。

面对这种情况，首先要做好前期的准备工作。弄明白情况、做好计划，一切自然能够顺利推进，买房选房也能更加轻松，正所谓知己知彼，百战不殆。只有对房子价位、购房目的、购房区位、卖家卖房动机等各方面情况多作了解，才能更准确地争取谈判空间。

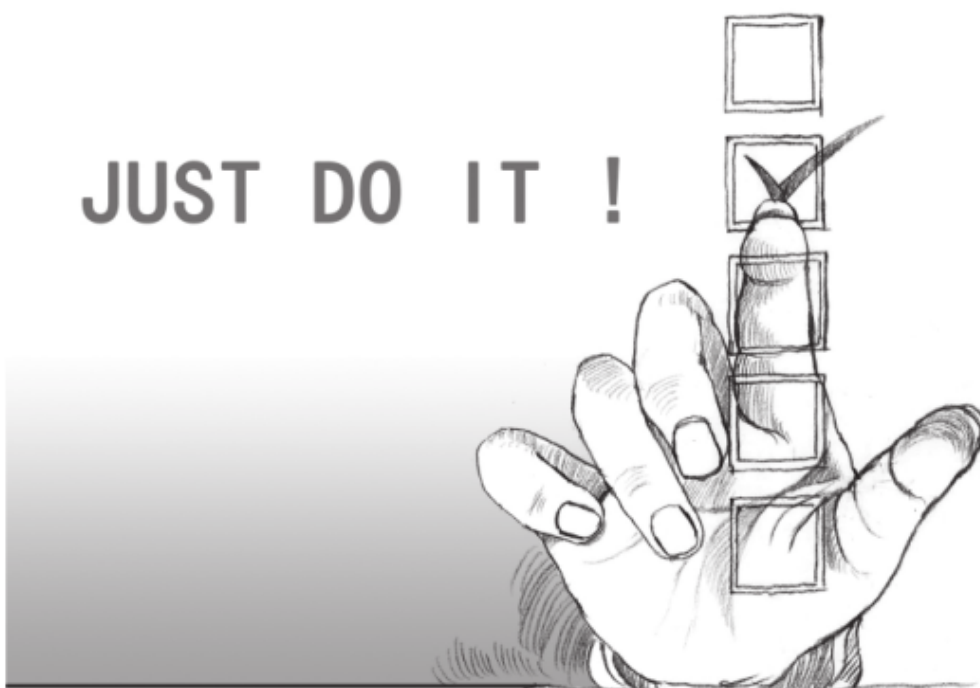
很多买房者最初都有完美主义情结，现实是他们理想中的房屋是不存在的。因此，如果在买房前没有充分的准备的话，就很容易举棋不定或者仓促买下并不心仪的房子。

小A和丈夫决定买他们人生中的第一套房子，她是一个善于决策的人，所以在买房之前就明确自己想要什么：交通便利和离学校近。她在分析市场和银行存款后，初步敲定了几套房子，然后她亲自到实地进行考察，并将她关心的所有指标数据制作成电子表格，这样就能给各套房子排名了。

当然，小A的精心准备只能反映一些很容易量化的特征，她必须到实地去感受，才能确定自己是否真的需要这栋房子，而且也会发现自

己之前忽略的因素。尽管如此，买房之初的计划是很有价值的，这有助于我们在匆匆遇见自己中意的房源时，不会头脑发热、迅速成交，事后又反悔。

JUST DO IT !



**法则透过决定来呈现，
而不是语言**

总之，在买房之前一定要先确定自己最需要坚持的几个原则，比如房屋朝南、离学校不超过5千米等；另外还要确定自己绝对不能接受的几个指标，比如超过预算10万元、小区生活不便利等。

买房是大事，没有哪一件大事不需要费神动脑的，更不要说这件牵动整个家庭的大事了。我们应该积极做准备去学习相关的知识，把主动权掌握在自己的手中。

买房之中：需要掌握一些谈判技巧

技巧1：不要被中介牵着鼻子走

房产中介都很擅长在买家陈述自己的买房需求时礼貌倾听，但随后却无视买家的意见，并带他们看自己精心准备的房源。这也在一定程度上反映了很多买家与房产中介处于对立状态的原因。

一个成功中介的标志就是：擅长推断买家的心理，甚至要做到比买家更了解他们的喜好。而一个合格买家的标志就是：充分做好买房前的准备，不要被中介牵着鼻子走，只看符合自己条件的房源。

另外，在进行讨价还价的过程中，中介为了更好地把控局面，往往会采用“一个唱红脸、一个唱白脸”的方法相互配合，就是为了有效地向买家施压。这个时候，买家一定要保持冷静，紧盯着自己所定的计划，而不要被中介带偏。

技巧2：学着做一个挑剔的买房人

如果到售楼中心看房，那我们可以先看看户型图、楼盘沙盘等。一定要记住，要等销售员主动来找我们，而不要上来就杀价。俗话说，上门的生意比较好做，上门的事情也比较好谈。不让对方知道我们心里真实的意向，从而增加谈判的筹码。另外，在和销售员沟通

时，仅仅透露买房意愿就好，但对中意的楼盘要故意表现出冷淡的态度。即使你想问一下信息，也要摆出漫不经心的姿态，这样销售员会更想拉拢你，并主动告诉你一些优惠信息。

另外在实地考察时，即便我们看中的房子再好，也要将其说得一无是处，甚至可以略微夸大这些缺陷的危害性，例如楼层不好、采光不好、户型不好等。抱怨时你还要流露出担忧的表情，但也要同时观察对方的表情，适可而止，进退有度。

反正只要让他们觉得我们对于这房子不是很满意，才能够为谈判留有一定的余地。

技巧3：营造融洽的谈判气氛

在敲定购买意愿后，买家和卖家就会开始见面会谈。谈判初始，双方可以先进行一下自我介绍，谈一些家常寒暄的轻松话题。如果双方对彼此的第一印象好，愿意交流，那谈判气氛就很融洽和谐。有一个重要的原则就是要百分之百尊重人，百分之百相信卖家人是好的，同时要百分之百地指出对他房子挑剔的地方，人很好，但房子不够好，可依然刚好符合我的需求，所以我们还有谈判的空间，我是介于可买可不买之间的。

随着谈判深入，特别是在价格上产生分歧时，气氛会变得紧张压抑，买家要稳定自己的情绪，约束和控制谈判的言行，尽力找到矛盾的关键点，促使谈判顺利进行下去。当然也不能无底线地讨好、迁就对方，这只会助长对方的无理要求，破坏谈判气氛。

要知道，和谐的谈判是建立在互相尊重、理解、信任的基础上的，如果对方毫无诚意，那买家应适时退出谈判。

技巧4：适当退步来获取更大让步

心理学上有个著名的现象叫作“门面效应”：如果你想让对方接受的是一个小的但对方一般情况下不会答应的要求，那么你不妨先向他提出一个大的、更高的要求。对方拒绝你大的、更高的要求后，一般会接受你再次提出的那个小的要求。

这个效应就是利用人们的补偿心理，人们往往都希望扮演慷慨大方的角色，所以拒绝别人也是一件难事。人们通常希望再做一件小的、容易的事来平衡心里的内疚，使其能够继续扮演慷慨大方的角色。

谈判陷入停滞期时，买家可以适时提出一两个原本就没打算达成的高要求，这时卖家必然无法同意。买家可以表现出很为难但还是要尽力争取的姿态，这样在经历一番讨价还价后再让步，就会让对方特别有成就感，觉得自己占了大便宜。同时，买家其他的要求就很容易被对方接受。

买房之后：别回头、不后悔

有人说，不买房子后悔，买了房子也后悔。如果你没买一、二线城市的房子，那么你肯定会后悔。如果你没忍住，投资了三、四线城市的房子或者因为没有注意谈判技巧而多付了几万元钱，那么将来，你肯定也要后悔。

买房可以说是我们人生中的一件大事，买到合适的房子意味着你以后的生活方便、舒心。所以，这也反面强调了买房谈判的重要性。也就是说，买房之初知道自己想要什么，买房之中需要掌握一些谈判技巧。如果你一开始不能判断出自己的真正需求，买的时候会摇摆不定，买完了心里还是忐忑不安，这就给后悔埋下了种子。

另外，与其假想自己当时坚持讨价还价或许能以较低价格成交，倒不如反思一下自己的谈判方式有没有可以改进的地方，有没有可以更加有力地说服对方并且达到自己目标的地方。

子安说：

目标坚定，方法灵活

其实谈判的关键就是如何达成谈判双方的心理平衡，达成协议的时候就是双方心理都达到平衡点的时候。一旦达成了协议和共识，这就意味着你自己在谈判中取得了满意或基本满意的结果，这种满意包括预期目标的达到、自己获得的利益、谈判对手的让步、自己获得了主动权、谈判时融洽的气氛等。有时谈判中，你可以表面上做出让步，失掉一些利益，给对方一种“攻城略地”的快感，实则是洒了遍地的芝麻让对方乐颠颠地去捡，自己偷偷抱走对手的西瓜。谈判最好的结局是，双方都略有遗憾地达成了协议。

第三节 傻瓜才觉得银行在剥削，银行明明是在做慈善

“穷人把钱存入银行，实际上是在补贴富人”这句话其实解释了“富人为什么越来越富，穷人为什么越来越穷。”

而从买房这件事上，你更能看出其中的差别：有些人不喜欢贷款，认为贷款时间越短越好，贷款数额越少越好，能全款支付就一定不会贷款；但富人的思维方式是，能贷款就绝不支付全款，因为银行能让他们享受更多的收益，得到更多的升值资源。以下是买房者在贷款时，一定会遇到的几个问题：

买房到底是全款好还是贷款好？

对一般人来说，全款买房是不太现实的，即使必须贷款也会选择贷款数额越少越好、时间越短越好的方式。而很多具备一次性全额买房能力的人，他们则更多选择贷款，因为贷款带给他们的收益往往比全额买房得到的收益更大。那么，为什么贷款买房会比全款买房好呢？

首先，我们要了解全款买房和贷款买房各有什么优劣。

相较于贷款买房，全款买房显然会少了一笔银行利息，基本上不用承担风险，看起来很划算，但也因此丧失了很多机会成本。比如，用公积金贷款，利率其实超级低。如果全额付清，那么你公积金账户里的钱就用不到了，这本身就是一笔不小的损失。

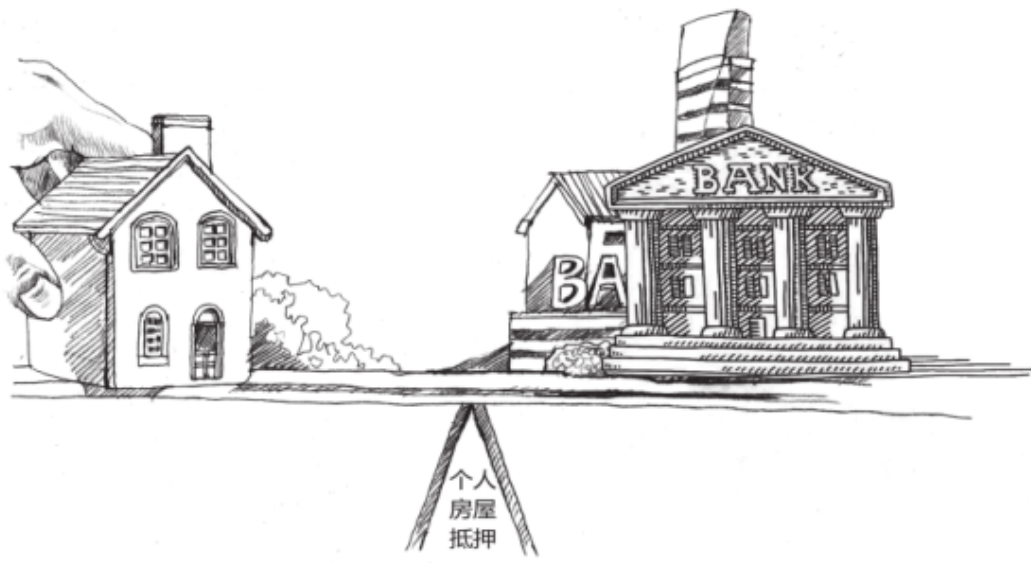
如果选择贷款买房，虽然要承担一定的银行利息，看起来很不划算，但是房贷的利率永远比经营性贷款的利率要低。尤其对那些资金

需求大、资金流动性强的家庭来说，贷款买房所付出的房贷利率要远远低于自身投资经营所得到的利率。这是富人固有的思维方式，他们喜欢贷款，而且贷款年限越久越好。这种做法当然是存在一定风险的，然而他们从中得到的收益却远远大于全款和贷款年限短的买房者。

贷款买房，简单来说，其实就是花明天的钱圆今天的梦。但这也是贷款买房最大的优点：钱少也能买房。很多买房赚了钱的人现在很后悔的一点就是：早知道就不全款了，当初多买几套就好了。当然这是相对于10年前的买房者来说的。

贷款越多越好还是越少越好？

对于贷款买房这件事，一般人的想法是：尽量少贷款，借得多利息也多，还不如多花自己的钱。这种想法很保守、很保险，但它也不会带给你很大的收益。富人一般想的是，贷款越多越好，因为从长远来看，中国一直处于通货膨胀、低利率状态，而这也是未来中国的大势所趋，也就是说钱会变得越来越不值钱。同样是10万元钱，10年前的10万元与今天的10万元有天壤之别。10年前10万元可以全款买套房子，现在可能就只能买个厕所。现在是这样，以后也会是这样。这意味着你眼下借的钱在几年后要还的时候还是那个数（固定本金+利息），但那个数字对你来说并不像今天那么“值钱”，因为它已经“贬值”了。因此你借银行的钱，其实是赚到了。



**房产就是家庭
最大的一笔不动产**

而且贷款买房的利率远低于其他贷款，这是每个国民享受到的最好福利，没有哪一种贷款有如此低的利息。此外，从投资角度说，贷款买房可以把资金分开投资，贷款买房出租，以租养贷，然后再投资，这样资金使用灵活。当然，也不是借得越多越好，必须有个前提，即在你个人能力范围内多贷款，绝不能超出自己的能力范围。

贷款时间越长越好还是越短越好？

很多贷款买房的人都会纠结这个问题：贷款时间越长越好还是越短越好？在我看来，贷款时间越长越好。举个例子，如果你选择的是10年的贷款期限，虽然你付出的利息会少一点，但你必须付出的代价是：你提前占用了你的供款能力，因为你提前透支了未来的很大一部分收入，而在这个过程中，至少5~8年内，只要你没有提前还款，你这部分还款能力就会一直被占用，你买下一套房子的能力也会就此被拖延。而如果你选择的贷款是30年期的，虽然你付出的利息比较多，但是它会相对降低你的经济压力，随着你的经济能力增强，你月供的能力也会增强，资金就此被释放出来。你不仅具备提前还款的能力，而且拥有买下一套房的能力。

还有一些因素你必须考虑，从中国经济的趋势来看，房子会越来越值钱、租金会越来越高、月供占你收入的比例会越来越低。而如果利率市场化，你承担的利率会进一步降低，你的月供只会越来越少，而不会越来越多。

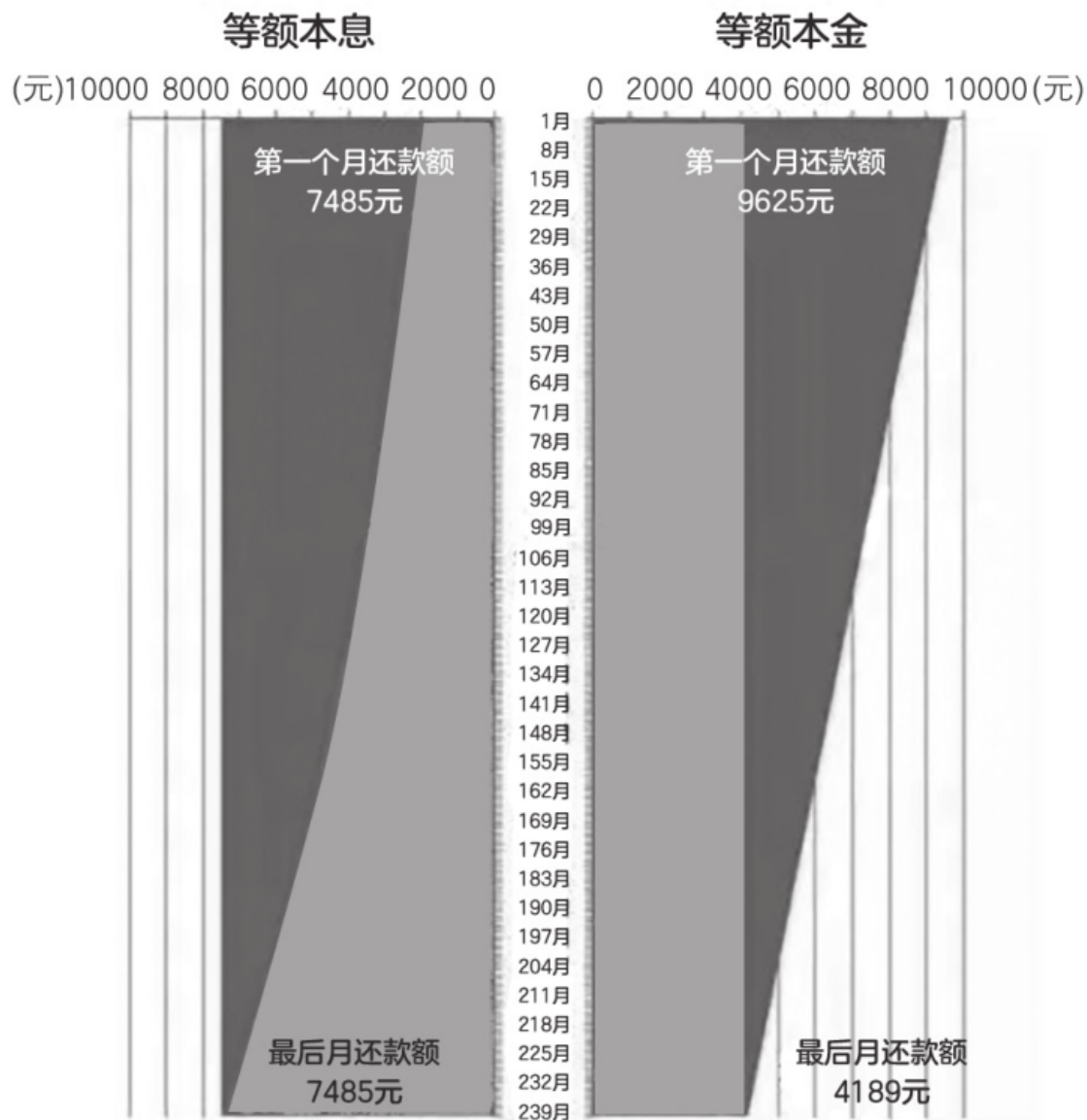
等额本息好还是等额本金好？

选择好贷款时间和数额之后，要选择哪种还款方式（等额本息和等额本金）才能获取更大的收益呢？首先，你需要理解等额本息和等额本金。等额本息和等额本金是还款的主要两种方式，等额本息可以

简单地理解为：每月还款数额一致，但要还的利息比较多。而等额本金是，每月还的本金一样，利息会比较少，但还款压力比较大。

等额本金是很多银行默认的还款方式，而且看起来这种方式会相对划算一点。但是从长远来看，等额本息更为划算，因为等额本息的还款方式，会让你在买第二套房子的时候，本金积累得更快，并且你的还款的能力也会被释放出来，也就是说你买第二套房子的时间会大大缩短。

举个例子，现在你贷款了100万元买房，然后计划20年还清，如果分别用这两种方式还款，会有什么差别呢？我们来看这张图：



公积金贷款好还是商业贷款好？

公积金贷款和商业贷款是贷款买房者常选择的两种基本贷款方式。从利率来看，这两种贷款肯定是公积金贷款更划算，因为公积金贷款的利率比商业贷款低很多。但一般公积金额度相对大多数房子的总价来说，是远远不够的，公积金贷款金额有限。而商业贷款利率相对较高，产生的房贷利息也居几种房贷之首。因此，大多数时候买房者会采用公积金贷款和商业贷款相结合的方式。

公积金贷款和商业贷款相结合的方式不仅可以相对降低贷款利息和还款压力，而且能让买房者更有选择性、贷房源更广、限制更少等。因此，买房贷款要尽可能地利用好公积金贷款这一项，再合理地结合好商业贷款，这会让你在买房还款上得到更多收益。

这一节主要讨论了如何注意银行贷款中的细节问题，合理使用贷款，会让你比同龄人得到更多的收益，也更有可能让你拥有购买下一套房的资格。总结下来是：买房要贷款，不要全款；在能力范围内，贷款越多越好；贷款期限越长越好；还款选择等额本息；尽量使用公积金贷款。

第六章 快速攒够首付，轻松月供

第一节 月薪5000元的上班族买房指南

月薪5000元的上班族也能实现买房，你一定会认为很不真实。月收入5000元怎么可能买得起房，在重点城市买更是想都不敢想的事了。你认为不可能的事情，我天天在用行动实现着。接下来，我将带你一步一步去学习月入5000元还可以买得起房的方法。

大部分人的买房方法只有一个：有钱了就买房，没钱就不买。我们姑且把这种想法列成一个买房的计划吧。他的计划就是：有钱就买房，没钱就不买房。十分简单，也十分干脆，这就是他计划的全部。如何把这个计划列得更加充分、更加完整、更加灵活一点呢？我们应该如何实现月薪5000元也能购房的可能性呢？

买房第一步：拟计划

首先，一定要详细地列出一个买房计划清单，买房这件事并非是你做不到的，你要思考的是应该如何去做到。如果你还没有计划，那所有的一切都无从谈起，因为你一开始就隔绝了所有可能性。

买房第二步：定位

接下来，预算房子总价和面积。对于当下的你来说，你要把一件看似不可能的事情变成可能，所以你不需要买多大的房子，只需要考虑的是“有”和“没有”的问题。那么，这个城市里面最便宜、最小、最破的那套房子就是你的目标，而你在电视剧上看到的高大上的房子并不是你的目标。你要做的是，买得起就行。

买房第三步：实施步骤

你的定位很清楚了，你只要买得起自己能够供得起的一套房子就可以了。我们假定它的价格是100万元，那么你开始在市场上寻找。

房子总价：100万元

首付： $100\text{万元} \times 30\% = 30\text{万元}$

税费： $100\text{万元} \times 1\%$ 契税+杂费 $\approx 2\text{万元}$

中介费： $100\text{万元} \times 3\% = 3\text{万元}$

月供：3715元/月

100万元的房子大概需要多少首付、多少月供？等你把这些数据完全弄清楚了以后，你离买房目标又近了一步——首付为30万元，剩下70万元的贷款按照月供的方式还贷，大概是每月还不到4000元。你把这两个事情弄清楚，你就知道了要给自己树立怎样的首付和还贷目标。然后你又可以进一步细化。如果100万元的房子，你能以低于市场价10万元的价格买到，这时候你的首付就会变成27万元。这个就是你给自己订立的一个目标，非常清晰。也就是说，你只要能够筹集27万元，供得起4000元的月供，你就能买得起人生的第一套房。因此，你离你的目标又更近一步了。

有了这个目标，就开始为了这两个事情做努力：你要如何筹集这27万元的首付款；如何付得起每个月4000元的月供。如果这两个问题解决了，买房就是一件唾手可得的的事情。

假如房子的首付需要27万元，你自己有存款10万元，爸妈赞助12万元，再加上亲朋好友借5万元，那么你的第一个问题就解决了。假如

你把房子租给别人住，月租金2500元，而你的月供4000，差额只有1500元。而在你的工资剩余当中，每个月拿出1500元来承担月供是完全可以实现的。

目标算得如此清晰以后，对于你来说，买房就已经不是一件困难的事情，而是一件非常容易达成的事情。你已经把一件完全不可能的、断绝在你思想以外的事情变成了一件有可能实现、不那么费力的事情。

买房第四步：找房

如果你准备好了，就要在市场上大范围地寻找这个目标，如果它的价格符合你的要求，你就可以把它买下来，这就买到了你在这个城市里的第一套房。

或许你觉得这个方法太简单了，但是我告诉你，这个世界上真正能够让你成功的方法都很简单，而让你不成功的方法都很复杂。因为它让你看不懂。能实现的方法就是好方法。

我知道你的一生不可能只买一套房。所以我认为这只是你的第一步，这只是你人生多套房中的第一套，而不是你人生的最后一套，也不是你人生的唯一一套房。

为了说明这个事情，我接下来会用真实的案例来告诉你，如何一步一步来实现你的买房计划。小C是一个90后男生，他在农村给人修网络，月收入大概是5000元。他认为自己买不起大城市的房子，所以最大的期待就是等攒够钱后去老家买一套，或者在他所生活的城市买一套。这是他觉得可以实现的目标。在认识我之前，他一直坚信一分耕耘一分收获。他不敢借钱，害怕损失。他害怕失败，不敢尝试新鲜的

事物。他觉得房子就是用来住的，他觉得一定要一步到位，要买就买一个三居室，不然就不买。这是他跟我学习之前的观点。

但在学习之后，他的观点发生了巨大的变化。他认为买房是可以循序渐进的，可以买进第一套、第二套、第三套，这样一步步置换。他觉得他人生应该有一定的广度和深度，而不是一次定输赢。他有了完整而清晰的人生愿景和规划。他知道自己要做什么，并且如何做。在上完课的时候，他通过我们前面所讲的四个路径，在深圳开始定位，并细化步骤。他跑了100多套房子，见到了不同的房主、不同的中介。他一开始不敢踏入房主的房间，更不敢去看几百万元的房子。我鼓励他勇敢迈出第一步。之后他每次见房主，都可以自如地跟房主聊，听房主的故事，思考自己的人生。他在此期间不断积累看房的经验，在第2个月，当他看了将近200套房的时候，他终于选中了一套适合自己的房子。

市场价：100万元

买入价：85万元

首付：10万元

贷款：75万元

月供：4000元

这是一个又老又破的房子，但是在一个特别好的学区。这个房子的市场价值是100万元，但是房主只卖85万元。为什么房主愿意低于市场价这么多卖给他？原来，房主是一个华侨，人在国外，急于卖房。所以他并不了解这边的行情，来中国就是确定好买家，想要直接过户收钱。而且由于时差的问题，导致房主在跟很多客户沟通的时候就出现困难，客户们大多最终放弃了这个房主。而小C在多方权衡后，认为

这套房子是有价值的，因此他果断地买下这套低于市场价15万元的房子。

小C只用10万元的首付买下了市场价100万元的房子，这就是他人生的第一套房。买下的房子很破，他用了几万元好好地装修了一下。出租以后，他获得的月租金是4000元，而他原先预估月租2500元就心满意足了。

你可能会问我，这件事情怎么可能这么顺利？其实我告诉你，这个事情一点儿都不顺利。在他看前200套房子的过程中，他的内心就像演电影一样，不断地上演好莱坞大片，跌宕起伏。他从相信到怀疑，再从怀疑到相信。他在这个过程中受到了中介的嘲笑，遭到了房主的拒绝，但却仍然不放弃自己的目标。这是他买房能够成功的重大因素之一。而这套房子能够以低于市场价15万元的价格买到手，也绝非偶然。

这是他从200个房主的200套房子当中筛选出来的。买到低于市场价15万元的房子，这个概率是多少？这个概率是0.5%。通过200次的见面和200次的“踩房”，他实现了。你不需要预设你跟哪个房主成交，你只需要在200套房子当中挑出一套最好的房子。那套房子一定是低于市场价的房子。如果你找不到，一定是看得不够多。因为房地产市场从来都不是一个信息对称的市场。

综上所述，如果你没有一个完整而清晰的规划，那么当你被第10次拒绝的时候，你就容易放弃了。而当你有明确的目标以后，你就会知道，你要亲100只青蛙，才能从中找一个青蛙王子出来。有目标，你就不会那么容易放弃。你会认为，所有的拒绝都只是为了达成最终结果的一个过程而已。这个过程虽然辛苦，但是它的回报却十分丰厚。

小C的这套房子在卖的时候，已经涨到130万元。对于他来说，他从一个月薪5000元的打工族，到通过一套房挣将近50万元的利润，这足以说明有一个完整清晰的买房计划多么重要。

我们身边很多人买房，要么是被伴侣催促，要么是被老人督促。如果没有这些因素，很多人或许就会把买房这件事一拖再拖。所以，大部分人的买房计划是不完整的。头脑一热就买，头脑不热就不买，这就是很多人迟迟买不了房的一个重要原因。

第二节 如何在买房前做到开源？

爱因斯坦说，人与人的差异，最终在于业余时间如何利用。你完全可以利用业余时间一步步建立属于自己的现金流管道，让自己能够有更稳定、更持久的收入。这样你就能拥有两份收入。特别对那些准备买房或者正在还月供的群体来说，如何能更快买上房子，如何减轻月供负担，如何用房子开源，搭建一定的现金流管道是必不可少的。我们可以称这一部分收入为“睡后收入”“被动收入”“财产性收入”，即不需要花费很多精力和时间就能自动获得的收入。

财产性收入更能让你获得财务自由，也是你能提前退休的必要前提。当然，虽然说这部分收入不需要你花费太多的时间和精力，但并不代表你能不劳而获。因为在获得这些财产性收入之前，往往需要你经过长时间的劳动和积累，知道如何为自己搭建好现金流管道。

那么，什么是现金流管道、怎样搭建现金流管道呢？有一本叫《管道的故事》的书，专门告诉大家为什么要建造管道及如何建造管道，才能让人彻底摆脱提桶人的命运，实现真正的财务自由。这是美国著名企业家、国际营销大师、被誉为“管道之父”的贝克·哈吉斯的畅销之作。

很久以前，在一个美丽的小村庄里住着一对好朋友，帕保罗和布鲁诺。他们都很年轻，都想拥有一个美好的未来，成为村里最成功的人。他们都不怕辛苦，一直在寻找机会，实现他们的梦想。

有一天，机会终于来了。村长决定雇两个年轻人，穿过山谷，把山上的泉水运到村里来，报酬按提水桶的数量来算。帕保罗和布鲁诺非常兴奋，马上就投入了工作。每天从早到晚，他们提着水桶来往于山泉和村庄之间，把水运到村庄里。每天晚上，他们都带着当天的报

酬回家。布鲁诺很满意这份工作和报酬，他确信可以通过这份工作，实现他的梦想了。布鲁诺想：如果要增加报酬，就必须换更大的水桶，这样他就可以提更多的水，就有了更多的报酬。

然而，帕保罗并不满足他的报酬，每天回到家里，他的背部和手都很疼，而且精疲力竭。他在寻找一个更轻松但能赚更多钱的方法。有一天，帕保罗想到了一个办法：他打算建一条管道，把山上的泉水引到村子里来。有了这条管道后，他就不需要很辛苦地来往于山泉和村庄之间提水了。很快，他开始实施他的计划了。他告诉了他的好朋友布鲁诺这个想法，并邀请他一起建造管道。但布鲁诺认为这简直是疯了，他认为建管道会拖慢他的脚步，推迟他的梦想的实现。于是，布鲁诺换了更大的水桶，而且增加了往返的次数，他确信通过这样的方法，可以赚到更多的钱。帕保罗决定一个人建造管道，他知道要建造这条管道不容易，会花费很长的时间，有可能需要几年的时间才能完成。

帕保罗每天像往常一样运水，但他会利用周末和业余时间挖开石头和土壤，建造他的管道。头一个月，他的工作并没有很大的进展，布鲁诺和村民开始嘲笑他，称他为“管道人帕保罗”。而在这段时间里，布鲁诺的报酬增加了一倍，他买了奶牛，建了更大的房子，他的生活方式也改变了。他会到酒吧里，用他运水的收入好好享受生活。但他开始驼背了，由于身体的原因，他能提的水越来越少了。而帕保罗还是日复一日地工作。但有了一定的经济基础后，他开始减少提水桶的时间，增加了建管道的时间。

很快，两年过去了，管道完工了！他不再需要用水桶把水运到村庄里，他比以前赚到了更多的钱。而且无论他是在睡觉、吃饭，还是在度假，管道里的水都在源源不断地流进村庄里。

这本书用很浅显的故事告诉了我们一个道理，大多数人其实就像布鲁诺，通过提水桶赚钱。若要想增加收入，他要么增加提水桶的次数，要么使用更大的水桶。这就像我们通过加班、找兼职工作等用时间换金钱一样的道理。

然而，我们每个人的一天都只有24小时，我们不可能把全部的时间都拿来工作。而当我们不能用体力和时间换金钱时，生活的困境就随之而来。帕保罗很聪明，他并没有用全部时间来换取金钱，他用一部分时间来建管道。他知道，只要有水流进来，就能给他带来源源不断的收入，而这些收入与他的工作时间没有关系。他向我们证明了，要增加收入，我们不一定要用时间来换，其实还有更多的方法。



有些人这辈子买房
有些人下辈子买房

时间可以换来金钱，但是金钱却买不回时间，所以时间永远比钱更宝贵。去刻意寻找那种可以一次性付出却可以长期获得收入的事儿去做，真的很有必要，而且也很值得。因此，只有越早开始计划你的财产性收入，你才能越早实现财务自由。

专业技能变现，打造除了工资以外的第二收入

关于专业技能是否能变现的问题，很多人都会说，我没有很专业的技能。这里所说的技能并不是说你需要多权威、多厉害、多了不起，而就只是一个普普通通的专业技能。比如如果你从事的是翻译工作的话，那么翻译就是你的专业技能，你可以翻译国内外很流行的书籍、报纸杂志，并发表在付费阅读网站上；如果你是一位建筑设计师，你可以把你的一些作品出版，获取版税；而如果你只是一个普通的上班族，你可以培养发展自己的兴趣爱好或其他技能来提高自己的专业能力。

一个人，除了上班需要用到的技能，肯定还有其他方面的才能或是创意，也许现在它并不是很突出，还不能为你带来第二收入，但我们自己要有意识地去培养、去构建这个技能。你可以写书，你可以做一个网红，你可以做一个主播……无论做什么，都会帮助你实现知识和才华的“变现”。比如我计划今年写一本书，现在这本书已经写了一半了。这本身就是一件于己于人都有利的事情，它能帮助更多的人在买房这件事上少走弯路。

闲置物品能出租，天天有钱收

我们的生活正在被一种新型的经济方式或消费方式所包围，即众所周知的共享经济、合作式消费或协同消费。比如，丢在角落里布满灰尘的闲置物品也可以为你创造现金流。如果一件物品，你不想用了，转卖出去价格也不会很好，那么你可以选择出租的方式，而且现

在很多平台都有这个功能，比如闲鱼、闲置物品交换网站等平台，把闲置的物品变现，可能没有多少收益，但一定是最不耗心力的。

现在还有其他做得很火的平台，比如货拉拉等，如果你正好有一辆车闲置，你可以找一个会开车而没有车的人合作，他帮你开车，你分利润。类似的渠道很多，只要有心，不妨多尝试一些。房子也是一样，如果你有房子暂时没人住，也可以短期出租，不用你去打理什么，只要每月定时收租就可以了。

闲钱也能理财，大钱生小钱

为了满足我们的日常开销，我们一般都会在银行卡里留存一部分闲钱来应付不时之需，还有很多人是完全不知道如何理财，所以家庭资产就都闲置在银行卡里。拿这部分闲钱来理财，收益刚开始可能不会很明显，但是积少成多，每年也有几千上万元钱的收入。所以有时候，你账面上如果有超过1万元钱，不要放到活期里面。

比如说，你现在有50万元的闲置资金，平时经常使用的资金是20万元上下，那你就可以用剩下的30万元资金做3个月的理财。这种资金分配方式所获得的收益就比你50万元存放在银行所获得的收益要高出好几倍，一年下来也有不少的收入。虽然不是很多，但一点都不会消耗你的精力。

一无所有也能借他人搭建现金流管道

你可能会说，我现在一无所有，没有出众的才华，没有闲置的资产，没有闲置的资金，那怎么办？我想告诉你的是，这个世界上最不缺的就是人和资源，只是缺少一双发现机会的眼睛。

借力用力，不费力。这是分享经济的时代，只要你肯花心思，自然就会得到相应的回报。比如我在某平台上的知识付费课程《子安买

房笔记课程》，99元22节课。你分享推广出去，只要有一个人购买，你就有30%的收益，也就是29.7元。你不需要花很多的时间去专门做这个事，你只需要一键转发到你的朋友圈、QQ空间、豆瓣、微博等社交圈，你就已经通过嫁接他人搭建的管道来实现了自己的财产性收入。而且现在很多公司和平台为了实现分销推广的目标，都会推行这种活动渠道，所以不要说你一无所有，只要你想，一定会有渠道实现现金流管道的。

将别人的房子打造成长租公寓，实现百万财产性收入

即使没有自己的房子，我们也可以通过租赁别人的房子来实现自己的现金流管道。也就是说，你可以把别人的房子租过来，然后签一个比较长期的租约，比如说5年甚至更长，通过简单地装修、美化，然后再把房子租出去，来实现租赁升级，让租户获得更好的租住体验，从而获得中间的租金溢价。

假如一套房子用4000元租过来，你将房子装修升级后再以6000元的价格租出去，这样每个月你就有2000元的利润，5年你就有12万元的收入。这就是长租公寓的魅力：不需要你持续投入，却会为你带来收入。

子安说：

租客支付一切

总的来说，不要忙于工作而忘记了挣钱，你拥有超出你所想象的能力。如果你想通过职场竞争来做到顶端，也只能增加你的劳动收入，你并没有让自己实现两个自由：财务自由和人生自由。因此，现在就开始行动起来，培养自己的专业技能，让它在未来“变现”，为你打造后半生的长期现金流；出租闲置物品，天天有钱进口袋；把闲

钱用来理财，大钱生小钱；即使一无所有，你依然可以运用别人搭建的现金流管道为自己创造财产性收入；用别人的房子来打造长租公寓，为自己的生活开源。

第三节 如何在买房前做到节流？

本杰明·富兰克林曾经说过，有两条通向幸福的道路：增加财富或者降低要求。这两条路对应的就是节流和开源。

在任何时候，不管是创业、持家还是买房，这两条路都是十分必要的举措。关于开源，很多时候我们是心有余而力不足，有金刚钻却揽不了瓷器活；但节流就相对简单多了。节流并不是降低生活水准，而是根据自己的生活状况合理地规划支出，理智地进行消费，花最少的钱过最舒适的生活。

“断舍离”的极简消费观

“断舍离”是日本著名作家、杂物管理咨询师山下英子提倡的理念，她认为人生的种种苦恼都是源于我们对物品的执着，这导致我们身边的杂物越堆越多，怎么都丢不掉，因为舍不得；我们总是不停地买买买，因为怕有一天会用到。她创造出了一套通过日常的家居整理来改善心灵环境的“断舍离”整理术。

断=断除不要的东西

舍=舍掉累积的废物

离=离弃对物品的执着

其实，我们可以反思自己，看看衣柜有多少衣服是冲动下买下的，有多少是买后又束之高阁的，又有多少是一时贪便宜买了不喜欢的。人们总说自己衣柜还少一件衣服，但是不是拥有的越多，就越幸福呢？其实，物品要用才有价值，零浪费才是真奢侈。

村上春树说：“限定目的，能使人生变得简洁。”在当下快节奏的生活中，我们的内心被太多的焦虑和压力所累，每天被烦琐的事困扰，却又无可奈何。其实，极简主义是一种节流的选择，一种“形式上放弃，实际上重新拥有”的选择。因为我们缺乏的不是能让我们满足的物质，而是让我们找到自己想要的东西的方式。因此，真正的极简就是选择把时间和精力倾注在最值得我们用心的美好事物和人上面。

有计划的理性消费观

在断舍离的理念前提下，消费就变成了有计划、不盲目、可量化的事情，避免了盲目花销。其实，生活中的大部分消费都是可以做到提前计划的，这样我们就能清楚地看到自己到底需要多少钱、钱都花在哪里、合不合理，也能避免“月初我吃什么狗吃什么，月末狗吃什么我吃什么”的情况发生。另外，管理个人财务也是一个学习理财的过程，可以在过程中领悟到大量经济学原理，培养对数字的敏感，为将来的买房投资打下良好的基础。

特别是对刚步入社会的年轻人来说，他们对金钱和消费的观念还不成熟，往往无法控制自己的消费欲望，从而导致节流失败。所以节流最大的敌人就是过度消费，我们一定要提前做好合理的消费预算，按生存需求、发展需求、享受需求的顺序考虑消费优先级；要量入为出、量力而行，根据实际的收支来平衡消费，超前消费与避免消费都是不合理的消费，减少甚至杜绝使用信用卡、花呗、借呗这种超前消费的付款方式。不要或者延迟购买超过自身收入水平的物品。人的欲望是无穷的，在没有很好的自控能力下，过度消费大部分都会使自己的财务情况陷入困境，而且容易养成随意消费的习惯。

记录收支，及时复盘

在真实消费的时候，预算做得再好，也有计划赶不上变化的意外情况出现。这个时候，记录收支就会变得很重要。我们在记账的过程中，不能只单单把金额记录下来，而是需要定时定期地做记账分析及总结，适当调整自己生活消费的比例，这样才能清楚地了解自己的消费中哪些是必要的，哪些是不必要的，进而制定好未来的消费计划，以更好地进行自己的理财规划。

在记账前期，可以先做一下简单的账目记录，目的是清楚自己的资产概况，看看和自己的预算计划是否对得上；在记账中期，可以整理好实际的收支水平，量入为出，适当调整消费计划；记账后期，可以全面分析自己的财务状况，分析消费比例，为未来的消费做好合理规划。

很多人认为记账很麻烦，记几天就懒得记了。但记账的作用是不容小觑的。因为很多时候，我们只有在看到银行卡余额时才发现自己过度消费了；在看到账单时才恍然大悟，原来钱是这样花没的。长期坚持记账的人会发现，通过收支记录，他们总能发现开支中的不合理之处，进而在未来的预算计划中实现更合理的消费支配。

学会把钱花在刀刃上

锤子手机的创始人罗永浩说：“一个人可劲儿省钱是对自己的不自信。”我们所说的节流并不是让你变得吝啬，每天苦兮兮地过苦行僧的生活，而是教你把钱花在刀刃上，也就是用在自己觉得有意义的事情上。



**种一棵大树最好是10年前
其次是现在**

比如，我们可以多多利用商家的优惠营销策略：购物津贴每天领；满减神券要抢光；惊喜红包准时抢；满减组合多尝试；别忘店铺优惠券。当然，我们并不排除有些商家使出各种打折手段来吸引我们买买买，我们果断剁手之后，却发现自己为了图便宜买了一堆暂时用不到的东西。但其实，这一条和我们提倡的断舍离及有计划的消费观并不冲突。“薅羊毛”的时候一定要学会“化零为整”和“化整为零”。

“化零为整”是通过做预算，我们可以“量化”需要购买的东西，然后一次性购买，获得最大的优惠。比如说我们需要换季新衣服，刚好又赶上元旦促销，那我们在一家综合店里一站式购齐所有所需的衣服所享受的折扣要远比分别在不同店各买一件要优惠得多。

“化整为零”则是将购物时间错开。就拿网购来说，“618”“119”“双11”“黑五”“元旦”等各种节日时的折扣商品和折扣力度是不一样的。我们可以选择在折扣力度最大的时候，在不同的网店购买所需的用品。比如“119”当当店庆的时候，买书最便宜；“双11”的时候在天猫买衣服能享有最大的折扣；而到了“黑五”，我们就可以在海外代购一些化妆品和护肤品。这样我们不仅能获得数量和金额上的优惠，还能分散购物时间，适当满足购买心理需求，有效克制购买欲。

尽快买房

对大多数人来说，房子是生活必需品。马斯洛的需求层次理论表明，人们只有先满足低层次需求，才能有剩余资源去满足高层次需求。如果通过节流，我们的衣食住行等低层次需求得到满足了，我们就可以利用节流下来的剩余资源去买房。

虽然对于有普通收入的群体来说，买房看似水中月、镜中花，可看不可触及，但只要坚信水滴石穿的道理，不气馁、不放弃，一步一个脚印就能越来越接近自己的目标。谈及买房经验时，大多数人一般只说四个字：“增收节流”。虽然房价高高在上，工资停滞不前，但只要坚定买房的信念，每月固定设定买房预存资金，几年后，即使做不到全款买房，首付也是绰绰有余的。我们往往会发现，生活中需要每个月预存买房资金的人，恰恰是那些收支刚好平衡的人，他们几乎月光，没有可以预存的闲置资金。怎么办呢？



首先支付给自己的 梦想

解决方案特别简单，理财的重中之重就是要首先支付给自己的梦想。在发工资的第一天，先支付给预存账户，比方说工资的20%用来做买房预存金，剩下的钱用来消费，这样你剩下的钱也能花到刚刚好。重要事情前置，这点极其重要，不要看它只是一个很简单的原则，但是它是能够决定你能不能存下购房预存金的最重要原则。人总是倾向于把自己手上的钱花得刚刚好，这是天性。总之，首先给自己的梦想买单，就是最好的解决方式。

买房的原则是有多少钱买多大的房，不要盲目追求大面积。买房，就是为了提高自己的生活品质，买得起还得要住得起。所以，如果家庭月收入不高，又想改善居住条件，置业大可不必一步到位。从实用角度来讲，可以买二手房，或者可考虑小户型。另外，为避免风险，决定购房前，应做周密细致的评估，根据自己的经济能力找出相应的地段和楼盘，这要比找完房子再算价钱明智得多。细想一下，这何尝不是一种节流呢？这个节流过程虽然偶尔伴随着艰辛，但奋斗的生活，必然会回馈奋斗者不一样的风景。



做难的事情赚钱容易
做容易的事情赚钱难



第七章 买房过程中必须知道的事

第一节 为什么想抄底的人总是买不到房？

巴菲特有句名言：“当别人贪婪时，我恐惧；当别人恐惧时，我贪婪。”现在，楼市很低迷，二手房成交量暴跌，阵阵寒意弥漫了整个房地产界。最近很多人问，调控政策仍在加码，限购令升级，楼盘成交量不景气，现在是不是买房的好时机？很多人的抄底心态又出现了：楼价不大跌，就不出手。可现实是，想要抄底的人，总是买不到房。

“抄底”一词曾在股市中盛行，目前在楼市也是家喻户晓。抄底买房，似乎成了楼市奉行的一个宗旨。无论是开发商、专家还是媒体，天天把“抄底”二字挂在嘴边。大家往往在楼市兴旺的时候选择追高；而当楼市下滑的时候，抄底便成了很多想快速致富的人梦寐以求的事。但是当楼市真正处于整体下行的时候，大家都不太敢动，即使敢动，也是在稍有利好且楼市仍然没有太明显回暖的时候。

但是，买房这件事情上，真的有抄底一说吗？其实就当前楼市而言，抄底房价都更像是一种空中楼阁，臆想式的美好。

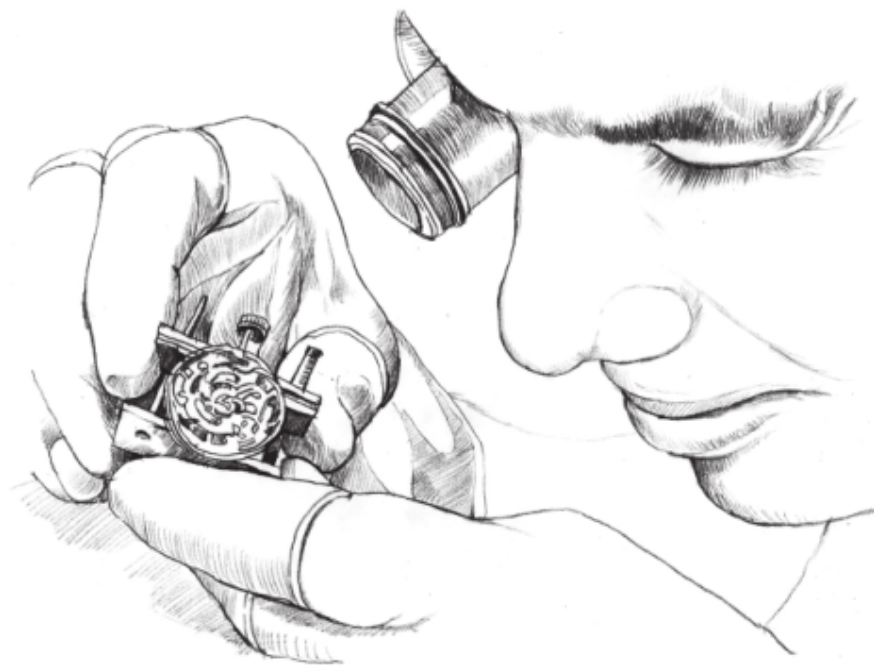
第一，房价没有底，抄底更是一种噱头；

第二，买房自住主要看经济实力和需求，买房做短线投资风险极大；

第三，调控市场期的优质房源减少。

因此，对于普通买房者来说，不要抱有抄底的思维，这才会让你的买房过程更顺利。为什么说房价没有底？年年都说房价要涨，赶在房价上涨之前就是最佳抄底；一旦赶上房价要跌，此时买房肯定要亏，这就是常说的买房“买涨不买跌”。在楼市遭遇“降价潮”的时候，全国各地楼市的成交量跌至谷底，买房者纷纷选择观望；然而等到来年房价上涨之时，买房者蜂拥而至，害怕自己抢不到好的房源。可是如果在房价下跌之时买房，会不会比房价上涨之时更划算呢？

可以说，楼市永远没有顶和底，也没有哪个人知道未来会跌多少涨多少，只要你不贪婪，买房就不会存在买涨不买跌。另外，现在房贷申请变得容易，首付也开始下调，进入房地产市场的门槛降低。也就是说，当门外的人都在等待着进去的时候，门口开启的宽度越来越大，就看你进不进去了。这时可能有人心里嘀咕：“哎，房价以后是不是要下去了，是不是等等要抄下底了。”一般有这种想法的不外乎两种人：一种是急着想买房结婚或自己住的，另一种则是想趁着市场降到最低点等着反弹投资的。



**只有专注
才有出路**

大家都在想，但敢动的人却并不多，原因也很简单，因为枪打出头鸟。但观望者也非常纠结，因为时机往往稍纵即逝。可以说，现在很多人在期待着楼市“第二春”，往往又不知道在何时下手。

为什么不建议买房自住的人抄底买房呢？事实上，买房并不是真的那么难决定，不要说是专家，即使是对地产这个行业稍稍有点认识的人都会明白。问题的关键在于，你买这个房是用来干什么？自己住的话根本不用说，钱够了买就行，而如果是为了投资赚钱，就关乎你想赚多少。有些人很聪明，总想在房价最低点的时候再来抄，那总是不太现实的。即使你是股神，去买股票，你也很难抓到最低在哪一点。

巴菲特也是长线投资，一个普通的投资者更不用过于计较赚多一点或赚少一点。前不久我在跟一个房地产开发商老总聊天的时候，发现他说的一句话比较有道理，“只要你不是太贪，现在买房肯定会有钱赚的，但贪了可能付出的代价会更大。”所以对于自住的人来说，最关键的是有足够的经济实力和买房需求；而对短线投资者来说，抄底买房风险极大。因此不建议等楼市下降，抄底再下手。

虽然楼市成交量大跌，但房价却没有大跌，甚至还稳中微升了。即使从房价总体走势来看，我们也会发现：几个公认的“抄底年”，房价也没有大跌。之所以称之为“抄底年”，是因为当年房价略微平缓，接下来的年份又有了明显的涨势。坐等抄底往往痛失良机，部分原因在于调控期市场的优质房源减少，买到合适房子的难度增加。

市场上的卖家更多的是“卖一买一”，也就是说先将现有房源出售，再换一套新的。但如果当前市场不好，价格达不到心理预期，卖家的惜售情绪会越来越浓，根本不会让房子卖出“白菜价”。无论卖家着急用钱还是不着急用钱，他们都可以通过持有的房产来获得收益和资金。

总的来说，只要房价长期是往上走的，这个时候就可以直接买入。其实对于买房者来说，最好的底是什么？最好的底就是自己能力够得上，并且有买房意愿。我们应该关注的是个人能够决策的部分，就是个人能够改变的部分，而不要去关注个人无法改变的部分，而楼市的涨跌就是属于个人无法把控的部分。

在楼市当中，如果你不去抄底，你的收益会比抄底人的收益要大得多。因为抄底的人总是要等待一个合适的时机，但在投资这个行业里面，合适的时机并不是最重要的，最重要的是时间够长、期限够长。我们经常看到有些人等楼市经常等一年、两年、三年、四年，等到后面憋不住了才买，这又是何必呢？房子是用来住的，抄底的心态往往让买房者错失良机。本书给想买房的朋友几条建议：

理性消费观

楼价多年的走势说明，房价大跳水的可能性几乎没有，避开快速上涨期下手，基本等于“抄底”。自住的买房者要考虑价格，但不是一味等降价，理性和有规划的消费是我们选房和买房的前提。

我们需要根据自己的收入、支出等实际情况选择自己可承受的价格，以确定适合自己的楼盘。切记，房子能满足基本的居住需求就好，避免出现不必要的额外负担。一定要培养有梯度的消费观。

买房首付款的积累

买房首付款的积累是我们购房的关键，我们可以先为自己定一个初步的目标，然后根据目标合理分配自己的收入，比如每个月都将工资的40%放入买房账户。这样不仅能限制自己，做到理性消费，还能从日常生活中一点一滴积累出一笔财富。

此外，大家也可先向父母借首付款，日后陆续返还，因为房价会随着时间的延长而不断上涨，这样做可以缩短积累时间和降低潜在的涨价成本。

买房范围的筛选

买房时，一定要量力而行选择适合自己的楼盘。很多人的买房目标不现实，喜欢买户型大、地段好的房子。事实上，面积小、首付少、总价低的楼盘更适合年轻人，比如市中心的二手小房子或是新开盘的小户型。通常二手小房子的优势是交通便利、配套设施成熟、价格相对优惠；此外，由于年轻人的工作流动性相当大，关于交通的问题要考虑得多一些，应尽量选择交通便利的地方，即使因工作变换而搬迁，出行还能依旧方便。

以平常心买房

心理学上有个有意思的实验，实验者通过随机访谈，调查一些人对自已的看法，结果发现80%的人都认为自己与众不同、很独特。其实这个结果恰恰说明了大多数人的想法是一致的，也就是说80%的人都认为自己跟别人不一样，80%的人都觉得自己是特别的，80%的人都觉得自己是桀骜不驯的。

相比之下，出奇制胜的反倒是那些以为自己跟大多数一样的人，他们认可自己是一个平凡的普通人，没有心存妄念，做事踏踏实实，一步一个脚印。这些人带着一颗平常心去买房，从不想着投机取巧去抄底，他们反而比大多数人更容易获得成功，也早早就拥有了属于自己的房子。

第二节 现在的房子和未来的房子

对我们而言，居住环境反映的是一种生活态度，因为家不仅仅是我们歇脚的地方，还是我们工作之余的港湾。我们生活在一个日新月异的时代，科学技术的进步不断地影响和便利了我们的生活，也为我们的生活开启无限可能。而我们对居住环境的要求也是随着社会的发展而不断提升的。以前买房者总会问：“未来房子还会涨价吗？”自贯彻新理念“房子是用来住的，不是用来炒的”后，更多的问题换成了“未来的房子长什么样？”想要知道现在房子跟未来的房子有什么差别，我们先去看看以前的房子跟现在的房子有什么差别。从“居者有其屋”到“居者优其屋”，中国房地产经历了一个漫长的发展过程。

第一代住宅

时间：20世纪90年代之前

类型：茅草房

特点：户型简单、功能未分区、几乎没有装修

第二代住宅

时间：1992—2008年

类型：砖瓦房

特点：户型多样、功能分区、装修风格多样

第三代住宅

时间：2009—2019年

类型：电梯房

特点：户型人性化、布局合理、装修豪华

其实，第三代住宅就是我们现在大多数家庭的住房模式，又被称为“鸟笼式”住房。因为我们的居住环境与自然环境分离，只能透过窗户才能看到外面的世界，因此第三代住宅并不能成为人们理想中的住宅。而未来的第四代住宅产品有哪些特点呢？

第四代住宅

时间：2019—未来

类型：人本生态型品质房

特点：小而精致、更注重住房体验、科技感、环保型住房

小而精致

现在人们的审美普遍提高，房子的精装修会越来越普及。人们平时工作的快节奏与周末慵懒的生活状态差异巨大，选择小房更易打理；由于高房价，城市住房压力大，小户型更加经济；现代家庭结构也较之从前有了天翻地覆的变化。

以前的家庭结构中，常常是四世同堂或三世同堂，可能爷爷奶奶、姥姥姥爷都会和年轻人住在一起。但现代人的居住理念发生了很大改变，中国现在的家庭基本上都是三口之家，即使国家实行了全面二孩政策，那最多也就是四口之家了。

另外，现在的父母不喜欢跟孩子一起住，孩子也不喜欢跟父母挤在一起；而且比起以前动不动就有三四个孩子的家庭，现在的居住环境自然是清静得多。另外，年轻人普遍有积极的消费观，没有太多存款购置大房，所以小户型是极佳的选择。还有一个关键因素，那就是城市化进程加快，城市人口越来越多，房子也会越盖越高，买到小户型的房子比较容易转手或出租。所以未来的小户型房子应该是一个大的趋势。

更注重住房体验

未来的房子面积小了，那空间利用就会成为一个十分有趣的问题，因此未来的家具更注重空间的多重叠加和实用性。随着工业技术和结构学的发展，可折叠以节省空间、方便使用的家具越来越频繁地出现在我们的生活中，比如可折叠自行车、可折叠餐桌和可折叠座椅等。

我们在设计房子的时候，可以借鉴这些创意，这样家里不但看起来美观，还更有个性。例如在家里放一张折叠床，需要用到的时候就放下来，不需要就推上去，这样客厅能变房间，房间也能变成客厅，非常实用。

另外，我们能够用到的房间高度大约在2米左右，可是现在的房屋高度一般是3米，也就是说，房子将近1/3的空间是被浪费的，未来的设计也会考虑到这一部分的使用。如今，不管是年轻人还是中年人，他们大多眼界比较开阔，喜欢一些比较有个性的设计。

如今越来越流行一种房型，就是开放式厨房的房型，这种房型更受欢迎。因为这种开放式的房型会使得整个厨房看起来宽敞明亮，空间感也比较舒服，也不会显得太过压抑。这种开放式的厨房看起来还会更加个性、美观，也更让人容易接受。

科技感

随着物质生活水平的提高，大多数人已经从以前吃不饱、穿不暖的状态转化到现在的衣食无缺。根据马斯洛的需求层次理论，一旦一个人的基本需求得到满足，那么他就会追求更高层次的需求，比如精神和感官体验。这点体现在买房上的话，可能未来的人们除了注重房子能提供的物理居住功能以外，还会注重心理和精神上的体验。因此，屋内的各种自动化、可视化设备会大大地延展人们在屋内能够感受到的空间。

未来的装修可能会变成全屋式定制款，科技化和空间挪动的元素会被大量使用。拿一些科技化的房子来说，通过一些操作系统，就可以轻松实现将沙发变床，床变沙发，客厅变卧室，卧室变影视厅。另外，VR体验系统、温控系统、电气智能操纵系统、防盗布控系统的普及也会让这个房间更有科技感、未来感及安全感。而且在未来，玻璃工艺会更加发达，到那时，房子很可能不再是用砖头跟混凝土砌起来的。毕竟，从环保角度来考虑，混凝土生产过程中向大自然排放大量的二氧化碳，会加剧气候环境的恶化。

未来的房子可能是用玻璃来进行装修，还能通过智能手段来控制玻璃颜色。我们可以在晚上的时候将玻璃调成黑色，在白天的时候调成透明，这样既能遮挡阳光，保护家人隐私，也能使视野更加开阔。

环保型住房

未来的房子让我们可以不必到森林深处，也能在都市生活中醉氧。到那个时候，环保不再是一句口号，我们会有安全健康的居住环境，我们的家是一个安全的屏障，保护并安抚着我们的身心。未来房子的所有建材都是环保型的，不使用任何化学合成物，可以完全过滤有害物质，保证空气清新，让房子真正地来源于大自然。另外，房间

自带的系统能够自动检测环境的温度、湿度、空气质量等参数，并自动开启空调、地暖、加湿器等设备，将居住环境调整到最佳状态。

可以预料，未来的房子将会发生日新月异的变化，会有很多很多新的发明创造不断改变我们的生活方式和生存环境。不管怎样，事情总会往好的方向发展。住在未来的房子里，我们的生活一定会更加丰富多彩，也更加方便和快乐。

致谢

买房，对任何人而言，都是一生中最重要的投资。对于很多人来说，他们甚至需要奋斗终生，就为了在心仪的城市拥有一套心仪的房子。他们缺乏买房技巧，不懂买房的秘密，辛辛苦苦为了凑够买房的钱而兢兢业业工作，一分一分省，一元一元攒。可年复一年日益暴涨的房价却破碎了很多买房人的梦，让他们活在焦虑和压力中。

我一直认为买房的过程就像是开公司，有太多坑和陷阱，又有太多挑战和磨难。我相信每一个怀揣买房梦的人，都可以梦想成真。在本书成稿前，我已经用本书中的买房思维、理念和策略帮助许多人实现了买房梦想。虽然我认为自己是十分有经验的买房专家，但在写书方面，我实在是经验不足。在撰写这本书的一年多时间里，我直接或间接地获得了很多人的帮助，他们的付出是这本书可以顺利出版的重要推动力。

我的妻子和孩子是我的支柱。他们陪我度过了写稿的日日夜夜。他们是我生活的精神归宿，更是我前进和奋斗的动力。感谢我的爸爸妈妈，一直坚持教育我与人为善，正直善良。感谢我的姐姐，无论我做什么，她都无条件地支持我。

感谢我的同事张萍和胡敏杰，他们给予我工作上最大的支持。我拖延症的毛病在写稿过程中发挥得淋漓尽致，是张萍不断地催促我，帮我跟出版社协调和沟通，甚至帮我承担了改稿校稿的工作，并对于本书的结构和内容提出了宝贵的意见。

在我的人生中，第一个贵人是招聘我进银行的领导王菁，她以远见卓识告诉我可以比自己想象的更加优秀，这股力量一直帮助我克服

很多困难。第二个贵人是我的大哥鲍子剑，是他带我开启房产的第一次落地实操，不论在任何情况下，他总是那么有耐心，并永远对我保持善意。感谢雅房的校长貔貅陈对我一如既往地栽培，对我的投资核心理念有着深刻的影响。

没有他们的鼓励和头脑风暴，我难以写就此书。他们都是我认识多年的朋友，更是我的良师益友。他们愿意拿出自己宝贵的时间帮我思考书稿内容，并诚恳分享给我他们自己的真实想法。这些都是我成书过程的宝贵财富。所以，我想说，这不是我一个人的作品，而是支持我的朋友们的共同之作。

谢谢森喵文化编辑部工作人员的专业支持。出书，真是得费许多功夫。这本书的成稿、审校、编排离不开他们的耐心、用心。他们对于我的完美要求表现出了相当高的专业素养。我很幸运自己可以在第一本书的出版中遇到如此合拍的策划团队。

最后，我想感谢与我相处多年、信任我的朋友和伙伴们：刘洁、谢文琴、林次章、赖剑麟、陈琼芸、程军、姜加加、廖葳薇、张雅丽、陈刚、李燕忠、高华为、蒋建丽、陈茹、陈惠明、林潇洁、耿超、傅峥嵘、卢宁、张渝、郭晓钰、陈美珠、李达、蒋瑞华、周建东、林雪、符强、毛英、谭文勇、黄逸娜、郭玉、陈金梅、陈祥兵、岑选辉、李志敏、谢定优、王富富、何雪平、罗韬、罗玉兰、关毅、秦章印、李新军、邓秀敏、何辉、黄馨仪、胡发侃、罗明月、沈佳荧、李昱竹、徐丽君、胡勇、郭寰锋、程昌玲、朱亮、倪学东、安浩霖、胡敏杰、吕忻函、田虹、林晓珍、黄观宪、刘伟刚、刘海英、石慧、王惠、杨洪伟、曹媛媛、林秋彤、王镁桐（王玲）、郑小明、范光辉、王燕飞、黄烈、天一、李肇中、孙宝良、李刚、唐碧容、符迅、陈永泽、郝淑霞、管延勇、张萍、周福珠、李霞、张洪强、蒋

健、陈松、刘佩娜、依诺Nigo、钟霞、卢成俩、陆含笑、汪海山、呼艳娜。他们对于本书的结构和内容都提出了宝贵的意见。

我帮助他们的过程，其实也是帮助自己的过程。我永远相信一句话：只有成就别人，才能成就自己。所以，亲爱的小伙伴们，谢谢你们对我的理念的认可、支持和传播。你们的买房之旅才是我这本书内容的宝贵思想来源。而这些，我今天毫无保留地分享给广大读者。我希望，每一个看到本书的人都可以实现这点：有房才有家；买房，给身心找到栖息地。